SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(*Son las 15:32).*

SEÑOR DELGADO.- Señor Presidente: antes de recibir a nuestros invitados quisiera hacer una puesta a punto respecto de los demás invitados, del orden en que han sido convocados y saber cómo han resultado a nivel de Secretaría las gestiones correspondientes al cronograma que acaban de repartirnos con una cantidad de convocatorias que van hasta el miércoles 21. Todavía nos falta por definir la lista de invitados que el Partido Nacional había presentado en relación a los doce capítulos, sin perjuicio que se pueda ampliar, en función de declaraciones o nuevas convocatorias –para hacer algunas aclaraciones– a algunas personas que ya hayan comparecido. Concretamente, se trata de un listado indicativo de la propuesta del Partido Nacional de invitados de aquí hasta el final. El Partido de Gobierno quedó en confirmar su voluntad de que concurran algunos invitados como el vinculado con la empresa Pluna, que fue la que se benefició de la extensión del plazo de cheques para el pago de combustible de ANCAP, que fue una de las situaciones que motivó la denuncia, puesto que se habían firmado convenios de pago que en su momento la propia empresa no cumplió. El Partido de Gobierno quedó en tomar una decisión respecto a recibir en la Comisión al señor Campiani.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si el Partido Nacional entiende que el señor Campiani, que es una persona que le miente a la ciudadanía, a la Justicia y que fue procesada, es una voz calificada y fiable para esta instancia parlamentaria, no tenemos inconveniente en citarlo.

SEÑOR DELGADO.- Más allá de las consideraciones del señor Presidente –que corren por su cuenta– y aunque, particularmente, es algo que nos gusta poco, en función de que se trata del Presidente de la empresa que le compraba combustible a ANCAP –y dicho Ente le permitió pagar con 180 días de plazo lo que, entre otras cosas, generó la deuda de treinta millones de dólares–, sumado a los antecedentes de que fue quien firmó los anteriores convenios que él mismo no cumplió, nos gustaría citar a esa persona. Conocer de antemano la versión de la empresa nos parece importante y por eso hacemos la convocatoria, más allá de la veracidad que pueda tener su versión sobre el tema.

SEÑOR PRESIDENTE.- En consecuencia, se va a votar la convocatoria al señor Campiani, de acuerdo con el argumento del señor Senador Delgado.

(Se vota).

–5 en 5. **Afirmativa.** UNANIMIDAD.

SEÑOR MIERES.- Con respecto al cronograma de convocatorias, quiero señalar que se ha fijado la interpelación al Canciller para el próximo miércoles 14. Por lo tanto, como están convocados el contador Mario Bergara y el señor Pablo Álvarez, me queda la duda porque no sé si llegaremos en hora a la Comisión.

(Dialogados).

(Se suspende momentáneamente la toma de la versión taquigráfica).

SEÑOR PRESIDENTE.- Convengamos que la lista confirmada es la que tenemos aquí, pero la lista acordada por la Comisión es bastante más extensa y todavía no se ha podido coordinar día y hora o no se ha obtenido respuesta de las personas convocadas. No sé si el señor Senador Delgado pretende incorporar más nombres a esa lista.

SEÑOR DELGADO.- Nosotros habíamos presentado una lista original sin perjuicio de que podamos volver a convocar a las personas, en función de las declaraciones que se reciban en la Comisión, y dentro de esas personas –no voy a reiterar su nombre– estaba el nombre que mencioné.

(Se suspende momentáneamente la toma de la versión taquigráfica).

–En el día de mañana íbamos a hacer una solicitud muy parecida a la realizada por el señor Senador Bordaberry. Quizás agreguemos un rubro y, de ser así, se lo alcanzaremos a la Comisión. En lo demás nuestra propuesta es coincidente con la del señor Senador Bordaberry.

Consulto, ¿cuáles son los invitados que no vienen?

SEÑOR BORDABERRY.- Las personas que no pueden asistir son Selva Martínez y Susana Caimi.

SEÑOR PRESIDENTE.- En función de lo conversado en la reunión anterior de la Comisión, donde surgió el tema de la radio de Quebracho, del apoyo de ANCAP y de lo que salió públicamente, le pedí a ANCAP –por cuenta propia– la documentación disponible con relación al proceso de contratación de esta pauta publicitaria. Al respecto, lo que voy a dar a la Secretaría para que lo distribuya es una carta donde se pide el auspicio de la radio La Propia, la nota de la Gerencia de Relaciones Institucionales y Comunidad de ANCAP, recomendándole al directorio la contratación de dicha propuesta publicitaria, y la resolución del directorio de ANCAP.

Entrego todos estos documentos a Secretaría.

(Ingresa a sala la contadora Rosario Pintos).

–Agradecemos la presencia de la contadora Rosario Pintos, funcionaria de ANCAP, en la sesión de la Comisión Investigadora sobre ANCAP.

Muy brevemente le explicamos a la señora Pintos la mecánica de trabajo de la Comisión. Los señores Senadores le harán algunas preguntas relativas a los cometidos de la Comisión Investigadora. Por supuesto, la señora Pintos tendrá los elementos o no para poder responder sobre las mismas, por cuanto si la señora necesita algún tipo de documentación o información complementaria, podrá proporcionarla, sin inconvenientes, a la Comisión.

Ahora sí, damos inicio a la ronda de preguntas.

SEÑOR BORDABERRY.- Agradezco a la contadora Pintos por asistir a esta Comisión.

Para situar a la Comisión, le pido que nos diga cuál es su cargo actual y cuál ocupó entre los años 2000 y 2015.

SEÑORA PINTOS.- En la actualidad soy asesora. Fui gerente de la División Pórtland, estuve en la Administración General y luego de las últimas reestructuras quedé sin cargo. Podríamos decir que soy algo así como observadora y últimamente no tengo una actividad.

SEÑOR BORDABERRY.- Antes de ser observadora, ¿qué cargos ocupó?

SEÑORA PINTOS.- Fui gerente de la División Pórtland y trabajé en la Administración General.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Podría indicar los años?

SEÑORA PINTOS.- En la División Pórtland estuve hasta el año 1997 –era cuando ANCAP daba ganancias– y en la Administración General, hasta el año 2002.

SEÑOR BORDABERRY.- En los últimos años las plantas de pórtland han dado pérdidas. Me gustaría saber si la contadora tiene algún tipo de explicación desde el punto de vista financiero o de las

inversiones de por qué sucede esto. Acaba de decir que mientras ocupó su cargo la repartición daba ganancias; cabe preguntar por qué dejó de darlas.

SEÑORA PINTOS.- En ese momento, las plantas de pórtland daban ganancias económicas y financieras. Si bien tenían un equipo muy obsoleto, funcionaban; teníamos más del 50% del mercado. Incluso, en mi época le vendíamos a la República Argentina. Llevábamos el material por tren y distribuíamos el pórtland en el gran Buenos Aires.

¿Por qué ahora da pérdidas? Creo que ha habido importantes problemas de gestión en toda la empresa. Además, se hicieron demasiadas inversiones, pero aclaro que no pude ver los estudios de factibilidad económica. Cuando me dijeron que iban a hacer cuatro plantas temblé porque nuestro mercado es pequeño y para ese número de plantas habría que tener un mercado exterior grande que abastecer. Por lo tanto, era dudoso que aquí se pudieran compensar esas inversiones. Es cierto que había que invertir en el área del pórtland porque durante muchos años no se había hecho, las tecnologías van evolucionando y eso es necesario.

Otro posible factor en relación con las pérdidas, además de los problemas de gestión, a mi entender –aclaro que ahora estoy un poco alejada del asunto–, tiene que ver con la ubicación de los lugares de explotación de la caliza. La planta de Minas siempre fue un caballito viejo pero daba dinero y la caliza estaba en ese lugar. No sé cómo está incidiendo esto, pero ahora la caliza no está en el mismo lugar sino a 40 kilómetros y eso implica costos que se van sumando. La verdad es que no tengo conocimiento de si se estudió la viabilidad de hacer un horno donde está la caliza o no. Sé que se hizo una remodelación y ahora no veo humo en las chimeneas –lo que me satisface mucho–, pero se está produciendo poco. Estuve sacando una lista de las producciones de clinker de los últimos años y realmente se está produciendo la mitad de lo que se obtenía cuando yo estaba trabajando en esa área, aun luego de las remodelaciones. La planta de Minas siempre produjo al tope y hoy no lo está haciendo.

Por otra parte, cuando yo llegué, la planta de Paysandú mantenía el 75% del tiempo y producía un 25%. Propusimos hacerlo al revés y comenzamos a venderle a la Argentina. Ahora se volvió a que Paysandú no produce. Reitero que pienso que hay problemas importantes de gestión, además del costo de los energéticos que en este país es alto. Cualquiera que haya pagado una factura de gas este mes sabe a qué me refiero; su precio está imposible, tanto para el uso doméstico como el que hago yo como para las industrias.

En mi época, en un primer momento se quemaba solo fueloil y luego cáscara de arroz y habíamos empezado a poner quemadores con distintos tipos de combustibles. No sé si era más conveniente el fueloil, la cáscara de arroz o el gas, pero buscábamos una inversión más sencilla. Sé que ahora las inversiones han sido más importantes por el coque, aunque no tengo conocimiento sobre la contaminación ambiental de esto.

No puedo decir mucho sobre la situación actual, pero creo que sobre todo hay un problema de pensar la empresa hacia adelante. Habría que saber cómo se pensó, con qué conocimientos de base y qué aspiraciones se tenían hacia el futuro. Eso no lo vi.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Qué opina de la escala que hoy tienen las dos plantas, que pueden producir cerca de 700.000 mil toneladas por año?

SEÑORA PINTOS.- En el mundo con una sola planta y pocos equipos se produce lo mismo que aquí con dos plantas. La realidad de hoy indica que Minas vive de la gente del pórtland y lo mismo sucede en Paysandú. O sea que, llevándolas con criterio y utilizando lo que ya está, yo seguiría con las dos plantas, principalmente por una razón social. Si aducen una cuestión económica, tal vez con una sola planta podría abastecer el mercado nacional y me daría para exportar. Un horno de 750.000 toneladas de clinker está en cualquier lado y nosotros no estamos produciendo ni 200.000 toneladas. Según mis últimos datos, tenemos serios problemas de producción.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Sabe por qué no estamos produciendo?

SEÑORA PINTOS.- No. No sé si se debe a un problema de personal o de dirección.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Conoce cuál es la tecnología de la actual planta de Minas?

SEÑORA PINTOS.- Es la vía semiseca, que fue estudiada mientras estuve en el tema. Si bien esta tecnología no es la ideal, era lo más económico que había en aquel momento. Iba a costar mucho menos, pero ahora está saliendo más. Aparentemente –reitero que estoy fuera del tema–, esto se debe a que el costo interno y de implementación de una inversión se ha disparado. No lo sé.

SEÑOR CARDOSO.- Según la información que conseguí, existen tres tecnologías: seco, húmedo y semihúmedo o semiseco. Del horno que se instaló en Minas hay uno solo en el mundo que, si no me equivoco, está en Rusia.

SEÑORA PINTOS.- Recuerdo que, en aquel momento, había uno en China.

SEÑOR CARDOSO.- Pero no era la tecnología de uso.

SEÑORA PINTOS.- No era la tecnología de punta, sino una adaptación que se hacía para seguir con ese caballito que daba dinero sin gastar mucho y para que siguiera dando dinero. Actualmente, la tecnología de punta es la vía seca, que consume menos combustible, menos energía. Este factor de la energía es muy importante a la hora de tomar la decisión.

SEÑOR DELGADO.- Complementando una pregunta que hizo el señor Senador Bordaberry sobre la situación actual y las perspectivas hacia adelante y manejando datos que obtuve de la versión taquigráfica –seguramente la contadora Pintos los tiene–, se ha señalado que no solo el negocio del pórtland viene dando pérdidas desde hace varios años, sino que además en el plan estratégico se previó una inversión de USD 118:000.000, se llevan gastados USD 250:000.000 y el gerente de la División Pórtland dijo que se necesitaban USD 230:000.000 más para poder poner a punto las dos plantas. Esto es sin considerar algunas obras que, lamentablemente, quedarán sin hacer en Paysandú. O sea que están dando pérdidas, la cantidad producida es menor que hace diez años y no se está exportando. Se hace una inversión que salió mucho más de lo previsto y, sin embargo, se afirmó que si no se invertía se cerraba. ¿Comparte esa visión?

SEÑORA PINTOS.- Tendría que decirle que no sé, pero pienso que no es así. Recuerdo que antes en Minas producíamos con los hierros viejos, sin hacerles nada y eso no ocasionaba grandes problemas. Solo tiraban un poco de polvo y había algún consumo extra de fueloil. Sería aventurado de mi parte contestar a esa pregunta; primero tendría que ver las plantas.

El proceso del pórtland no es muy complicado; se trata de usar las tecnologías que se tienen y hacerlas funcionar bien.

SEÑOR BORDABERRY.- En el mismo sentido que el señor Senador Delgado, quiero referirme principalmente a esas inversiones. Cuando usted estaba ahí, ¿alguna vez cuantificó el monto de las inversiones que había que hacer en las plantas? ¿Se les puso número?

SEÑORA PINTOS.- Sí, se les puso número.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Se estimó? ¿Lo recuerda?

SEÑORA PINTOS.- Sí; justamente, una de mis peleas con el Presidente anterior era que yo decía: «Es con poca plata». En aquel momento dimos USD 36:000.000 para que hicieran un arreglo en la refinería y no nos dejaban gastar USD 40:000.000 para dejar Minas un poquito más moderna de lo que estaba.

Por su parte, Paysandú siempre tuvo problemas tecnológicos con un horno que no estaba alineado, pero sí funcionó durante el tiempo en que yo estuve, a pesar de toda la problemática que tenía.

SEÑOR BORDABERRY.- Voy a dejar de lado esa parte de su trabajo en la planta de cemento pórtland para abordar su trabajo posterior, principalmente como asesora del directorio de ANCAP.

Nosotros estamos un poco preocupados por el endeudamiento. Es una empresa que en el año 2004 tenía un endeudamiento de USD 290:000.000 y hoy este asciende a más de USD 1.900:000.000. Durante mucho tiempo se nos decía que, como aumentaba el endeudamiento, también crecía el patrimonio, pero hoy en día eso dejó de guardar relación. ¿Qué pasó? ¿Cómo se originó ese endeudamiento que, a su vez, no originó mayor patrimonio? Si uno se endeuda, pero tiene un patrimonio para pagarlo, es otra cosa.

SEÑORA PINTOS.- Diríamos que está contra la pared. Si bien quiero mucho a la empresa, en lo personal creo que estamos ante un problema de gestión. Vino muy buena gente, pero sin conocimientos técnicos ni experiencia y que no sabe cómo trabajar con personal a su cargo.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿En qué año?

SEÑORA PINTOS.- En 2005 se comenzó con el estudio de la reestructura y se puso gente sin conocimientos ni experiencia; los conocimientos se pueden adquirir, aunque lleva unos cuantos años. La conducción de la empresa se ha diluido. Creo que la estructura actual no es la adecuada y la gran mayoría todavía no se ha dado cuenta de dónde está empantanada ANCAP hoy. Hace varios años que les decía que ANCAP está mal, pero me respondían: «Vos siempre opositora, Rosario». Cuando repetía que estábamos mal, me enviaban al rincón.

Pienso que la empresa tiene que sincerarse de todos sus problemas y empezar a dirigir. Mi sensación es que en todos los niveles hay problemas de gestión, de dirección, de conducción de la gente. Debemos pensar la empresa para adelante y plasmarla en números. Podemos tener ideas maravillosas, pero si los números no dan hay que llevarlas a tierra.

SEÑOR BORDABERRY.- Cuando dice: «Les decía», a quiénes se refiere.

SEÑORA PINTOS.- Me refería a los pares, los gerentes, con los que hablábamos en reuniones informales en el comedor, en donde uno puede hablar porque no tiene un cargo. En los últimos tiempos fui apartada de todo; no se me invitó a nada. Muchas veces estaban haciendo reuniones para algo muy sencillo y les preguntaba qué les costaba por lo menos tenerme informada, pero no me invitaban.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Qué justificación le daban?

SEÑORA PINTOS.- Cuando reclamé en la última reestructura, me dijeron algo así como que no era políticamente conveniente. Nunca actué en política en ANCAP, nadie sabía mi filiación política –aunque tal vez por mi familia sí la conocían–, pero no pude tener actividad en ANCAP.

SEÑOR BORDABERRY.- Entiendo lo de la gestión, pero me gustaría que dijera algo más concreto acerca del origen del endeudamiento. Señaló que es consecuencia de una mala gestión, pero en qué decisiones.

SEÑORA PINTOS.- Es genérico, desde la compra de los insumos, la forma de pagarlos, de financiarlos; se ha ido acumulando. Hay muchos gastos internos. A veces trabajar con dinero ajeno es una tentación muy grande. Había mucho gasto, veíamos el despilfarro.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Gastos de qué tipo?

SEÑORA PINTOS.- Gastos chicos. Estoy hablando de más. Yo tengo que volver a ANCAP.

SEÑOR BORDABERRY.- Usted tiene que hacer lo que le parezca bien. Nosotros tenemos el deber de preguntar su opinión y nadie la va a castigar en Uruguay por dar su opinión. Estoy seguro de que todos los Senadores que estamos acá le vamos a garantizar que sea así.

SEÑORA PINTOS.- Hay definiciones de turno, muchos viajes y el stock de productos también subió mucho. De repente, se ha comprado sin racionalizar. Por eso digo que hay que empezar a mirar todas las áreas.

SEÑOR BORDABERRY.- Quiero hacer la última pregunta relacionada con el pórtland.

¿Recuerda algún tipo de estudio o estimación sobre la evolución de la demanda en el país y en la región? Hago esta consulta porque si se van a hacer inversiones de pórtland obviamente hay que pensar cuál va a ser la demanda para ese producto.

SEÑORA PINTOS.- Más o menos era un poco más del 50% de ANCAP y un poco menos del 50% de las otras dos empresas que había en ese momento. Nos juntábamos para ver cómo andaba la cosa e informábamos lo que vendía cada una. De repente alguna ocultaba alguna cosita, pero se brindaba información.

Al poco tiempo de haber salido quise averiguar qué porcentaje teníamos y me dijeron que las otras empresas ya no informaban lo que se vendía de pórtland.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Usted habla de la competencia?

SEÑORA PINTOS.- Sí, me refiero a la competencia.

SEÑOR CARÁMBULA.- No me quedó claro lo siguiente. ¿Usted trabajó en la División Pórtland hasta 1995 o hasta 1997?

SEÑORA PINTOS.- Hasta 1997; hace casi veinte años, pero los fierros ahí no han cambiado mucho.

SEÑOR DELGADO.- Quisiera conocer su opinión sobre las calizas como exgerenta de la División Pórtland. ¿Por qué la consulta? Porque usted hacía referencia a un tema de costos y hablaba de una caliza que estaba bastante lejos, por ejemplo, de la planta de Minas. Tenemos entendido que hay otras calizas y que, inclusive, están mucho más cerca.

SEÑORA PINTOS.- De la planta de Minas no sé. Lo que puedo decir es que las que están a 40 kilómetros son muy buenas calizas, pero no sé si más cerca de Minas también tenemos. Donde está asentada la planta ya no va quedando caliza suficiente para planificar para muchos años; sí tenemos en Paysandú para cien o doscientos años y quién sabe cuánto más si seguíamos buscando. También aparecieron calizas en Treinta y Tres. En aquel momento, incluso estuvimos hablando con la gente de Votorantim, de Brasil, para hacer algo conjunto y sacarlo por La Charqueada. Esto fue cuando recién se empezaban a mirar las calizas del este.

SEÑOR DELGADO.- Si bien tenemos los balances, me gustaría que nos contara su vivencia sobre el proceso de deterioro financiero de la División Pórtland. Empezó con pérdidas que están registradas en los balances, pero quisiera saber a partir de cuándo ocurrió eso. Además, como mencioné en la pregunta original, ese proceso viene acompañado de un proceso de ir achicando el nivel de producción. Hoy se produce mucho menos que antes y además no se exporta. Sin embargo, a todos nos llamó la atención cuando vimos la inversión presupuestada de USD 118:000.000; la inversión realizada, de USD 250:000.000; y la que todavía prevén hacer, de USD 230:000.000 más. Insisto, eso nos llamó la atención. Sobre todo, nos asombró la frase: «si no se invertía, se cerraba» porque esto va acompañado de un proceso de déficit, de un proceso que de aquí para adelante no es muy auspicioso.

Por lo menos, costó conseguir la información de dónde están previendo el punto de equilibrio y depende de tantas variables que hasta ahora vienen corriendo ese punto de equilibrio.

SEÑORA PINTOS.- No sabría decirle, señor Senador. Sé que las calizas dan posibilidades de trabajar en todo el mundo. Este país tiene caliza, por tanto, tenemos que hacer pórtland sí o sí. O sea, no es como en otros casos en los que no tenemos materia prima. Además, es una empresa que da mucha mano de obra y el país necesita explotar este rubro.

En cuanto a que no se pueda, en verdad no lo sé.

SEÑOR DELGADO.- ¿Quién la sucedió a usted en el cargo?

SEÑORA PINTOS.- Yo quería hacer muchas inversiones; salir adelante. Me tuvieron que frenar.

SEÑOR DELGADO.- Me interesa saber quién la sucedió en su cargo.

SEÑORA PINTOS.- Pasaron varios gerentes. Recuerdo al contador Caja; es la información más reciente.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera hacer algunas preguntas.

Usted cumplió funciones en esta área entre los años 1995 y 1997.

SEÑORA PINTOS.- Efectivamente.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Recuerda cuál era la producción de cada planta de ANCAP y la de la competencia?

SEÑORA PINTOS.- Por ejemplo, la planta de Minas, se producía entre 400.000, 446.000 y 478.000 toneladas de clínker; 384.000 al comienzo, luego la producción comenzó a crecer.

SEÑOR PRESIDENTE.- Hablamos de los años 1995 a 1997.

SEÑORA PINTOS.- Así es, señor Presidente.

La competencia tenía el 42% de la venta y producía 500.000 toneladas, en aquel momento; no sé si se habrá habido algún aditamento, pero en ese entonces era así.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Me podría decir la rentabilidad anual del pórtland?

SEÑORA PINTOS.- Entre USD 3:000.000 y USD 6:000.000 por año.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Por qué dejó de dar ganancia a partir de 1999?

SEÑORA PINTOS.- Una de las razones, es la asociación que se hizo en ese momento. Yo no estaba de acuerdo. Pensaba que para asociarse con otra empresa, debía hacerse con una que tuviera dinero. Además, no se podía asociar comercialmente con alguien que estuviera compitiendo al otro lado del río.

Creo que en ese momento empezó la caída, con esa asociación que se hizo para el área comercial. Cuando empezamos a estudiar la posibilidad de asociarse con otra empresa, se buscaba obtener dinero y poder modernizar la planta. Pero se resolvió asociarse solo en el área comercial y no

todos los sectores. Y la asociación se hizo con un competidor con el que competíamos justamente en ese momento.

En mi opinión, esa fue una de las razones de la caída.

SEÑOR DELGADO.- El señor Senador Bordaberry preguntaba su función actual y cuál había sido su historia en la empresa. Con respecto a su función actual, ¿cómo la definió?

SEÑORA PINTOS.- Observadora.

SEÑOR DELGADO.- ¿Podría definir la competencia de su cargo? ¿Su función es producir informes a solicitud del directorio? ¿A quién responde?

SEÑORA PINTOS.- Cuando se hizo la reestructura en el año 2005, no pregunté, me designaron como asesora de alguien, a quien veía una vez por año. Ahora, soy asesora de la secretaría general. Tengo una tarea menor: accidentes de tránsito y esporádicamente doy una opinión, o sea, si alguien me lo solicita. Pero no soy la única en esta situación, somos varios. En realidad, fuimos varios, soy la que más se ha mantenido en este lugar.

SEÑOR DELGADO.- ¿Hay muchos en calidad de observador? ¿En el rango gerencial también?

SEÑORA PINTOS.- Algunos se cansaron y se fueron. Yo elegí quedarme.

SEÑOR MIERES.- Una pregunta relacionada con un área que está vinculada al sector del cemento, que es la cal. ¿Qué opinión tiene usted sobre la decisión de ANCAP de 2010 de construir una planta en Treinta y Tres?

SEÑORA PINTOS.- No sé los números que manejaron. Sé que al sur de Brasil no había calizas –no sé si descubrieron ahora–, por lo que las de Treinta y Tres eran muy tentadoras para hacer algo para el norte, no tanto como Paysandú es para el litoral argentino. Si era cal o cemento, no lo sé. Sí sé que hay problemas con la calidad de la caliza actual. En aquel momento se estudiaron las calizas y, aparentemente, eran adecuadas. Con qué calizas nos quedamos, no le puedo decir.

SEÑOR MIERES.- ¿Qué costo evalúa usted debe tener una planta de cal?

SEÑORA PINTOS.- Ni idea porque no sé el tonelaje ni hasta dónde llega el proceso.

SEÑOR MIERES.- Quedé con la información de Minas del período 95-97, pero no nos dijo la de Paysandú.

SEÑORA PINTOS.- Paysandú llegó a producir 244.000 toneladas.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Hoy produce?

SEÑORA PINTOS.- ¡Nada! 106 Paysandú y 60 Minas. Acá hay algo que me extraña. En el 2014, Minas produjo 60 toneladas; siempre produjo los 365 días del año, prácticamente. Era la que producía más, a pesar de ser vieja.

SEÑOR CARDOSO.- ¡Porque el horno no funciona!

SEÑORA PINTOS.- Había dos hornos de 125 y producían todo, y un poquito más todavía.

SEÑOR CARDOSO.- Hay materia prima, pero no funcionamiento del horno.

SEÑORA PINTOS.- Lo que está pasando ahora no sabría decirlo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si ningún señor Senador tiene más preguntas que realizar, solo nos resta agradecer la presencia de la exgerenta de Pórtland.

SEÑORA PINTOS.- Muchas gracias.

(Se retira de sala la contadora Rosario Pintos).

(Ingresa a sala el ingeniero químico José Pastorino).

SEÑOR PRESIDENTE.- Damos la bienvenida al gerente de Negocios Energéticos de ANCAP, ingeniero químico José Pastorino. La Comisión tiene una mecánica de trabajo en la cual los señores Senadores formulan distintas preguntas relativas a la temática que está considerando esta Comisión Investigadora y nuestro invitado contesta aquellas sobre las que tenga conocimiento. Si entiende que hay información que es pertinente que la Comisión reciba, podrá hacerla llegar después. Solicitamos que nos diga cuál es su cargo y su ámbito de competencia dentro de la empresa.

SEÑOR PASTORINO.- Soy ingeniero químico y me desempeño como gerente de Negocios Energéticos de ANCAP. Ingresé a la empresa en noviembre de 1980, por lo que estoy cumpliendo 35 años en la empresa. La Gerencia de Negocios Energéticos comprende todo lo relativo a combustibles, desde la importación de crudos y derivados –eventualmente la exportación– hasta la comercialización. Hay siete gerencias que dependen de la Gerencia de Negocios Energéticos: Comercio Exterior; Planificación y control; Refinación; Mantenimiento e ingeniería; Logística; Comercialización y Lubricantes.

SEÑOR DELGADO.- Ante todo quiero agradecer al señor Pastorino por su comparecencia ante esta Comisión.

Ya ha dicho desde cuándo trabaja en ANCAP y cuál es su cargo actual, pero me gustaría saber cuál fue el anterior.

SEÑOR PASTORINO.- Fui gerente de Refinería y Terminales, señor Senador.

SEÑOR DELGADO.- Tengo al menos tres capítulos de preguntas. Uno de ellos tiene que ver con la situación financiera de ANCAP, otro refiere a la planta desulfurizadora que está bajo su órbita y el último se vincula al tema de las compras de petróleo que, en alguna medida, también está dentro de sus competencias.

Voy a empezar por algunas preguntas más concretas y dejaré la situación financiera para más adelante, ya que es un tema sobre el que se podrá explayar un poco más.

La obra de la planta desulfurizadora costó aproximadamente USD 420:000.000, pero cuando se planificó el costo era de alrededor de USD 90:000.000. Me gustaría que nos confirmara, en forma oficial, si eso fue así.

Por otro lado, tengo en mi poder un expediente muy grande –Nº 236782– que remitió el propio directorio de ANCAP a la Comisión y en la página 7 consta el informe correspondiente al inicio del proceso de licitación para la obra de la planta desulfurizadora. Allí hay un informe, firmado por los ingenieros Marcel y Rodríguez, con la estructura general de la licitación, donde se menciona un costo estimado de USD 80:000.000. Reitero que tengo en mi poder dicho informe, que está medido en etapas. ¿Con qué es comparable esta cifra? En realidad, desde estos costos iniciales a los que terminó saliendo la obra hay una distancia importante que a todos los integrantes de la Comisión nos preocupa.

La otra pregunta que tiene que ver con esto es: ¿cómo se pensaba financiar la planta desulfurizadora?

Si al señor Pastorino le parece bien, voy a aprovechar a hacer todas las preguntas relacionadas con este tema. Estos son datos a los que pude acceder y, en la medida de lo posible, me gustaría que los corroborara. Según tengo entendido, en el proceso de licitación para esta obra participaron siete empresas; a la etapa de precalificación pasaron cuatro, de las cuales la francesa Technique no se presentó –tal vez sería bueno conocer por qué– a la segunda etapa. ¿Cuál fue la empresa adjudicataria? Tenemos entendido que fue la empresa argentina AESA, pero ¿es correcto que las otras dos empresas, que tenían un precio mayor –la venezolana Jantesa y la española Técnicas Reunidas–, terminaron siendo subcontratadas por la empresa adjudicataria de la licitación? Me gustaría confirmar si eso es verdad, si toda esta cronología es correcta, no solo en montos sino en la forma de selección de la empresa. Quiero saber si efectivamente ganó esta empresa y si es cierto que las que perdieron fueron subcontratadas. También me gustaría saber si es verdad que hubo reclamos de las otras empresas que no pasaron a la segunda etapa, es decir, Techint, Odebrecht, las argentinas y algunas otras.

Debo ser muy franco. Además de lo que terminó costando la obra, nos sorprendió un reclamo que realizó la empresa AESA cerca del final de la obra, por varios costos adicionales que sumaban USD 97:000.000. La verdad es que nos sorprendió la cifra. No nos acostumbramos a manejar cifras grandes con ANCAP: USD 97:000.000. A su vez, ANCAP reclamó, por concepto de multa, por más de USD 20:000.000.

SEÑOR PASTORINO.- USD 23:000.000.

SEÑOR DELGADO.- Según tengo entendido, se llegó a un acuerdo según el cual ANCAP terminó pagando USD 34:000.000.

Lo que más me sorprendió del reclamo por costos adicionales que hizo la empresa AESA que ganó la adjudicación de la obra, por un monto de USD 40:000.000 –que subrayé en mi documentación–, es la referencia «reclamo por improductividad de personal propio». Me sorprende. Además, en general son todas cifras quebradas, pero esta es una cifra redondita y refiere, repito, a «reclamo por improductividad de personal propio». En total, esto suma USD 97:000.000.

Quisiera saber también quién terminó negociando y quién avaló la negociación correspondiente para el pago de ANCAP de USD 34:000.000 a esta empresa.

SEÑOR PASTORINO.- Me voy a tomar cierto tiempo porque no se puede explicar todo esto en dos minutos.

En primer lugar, ¿cómo nace esto? Nace a partir de un plan maestro del año 1997, donde planteamos la necesidad de hacer este tipo de inversiones, porque teníamos un desfase importante en términos de calidad del producto y entendimos que era imprescindible atenderlo.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿A partir de qué año?

SEÑOR PASTORINO.- A partir de 1997.

Se trataba de un plan global en el que ANCAP visualizó que debía realizar inversiones para ponerse en condiciones, tanto en términos de calidad de productos como de competitividad. De hecho, se llevó adelante un proyecto a partir de 1998, que culminó en 2003, con el que logramos eliminar el plomo de las gasolinas y emplear nuestra capacidad de procesamiento del crudo.

En el año 2004, ya concluido ese proyecto, contratamos a la empresa internacional Beicip Franlab para hacer un estudio de factibilidad sobre la instalación de una planta desulfurizadora de gasoil y una planta de recuperación de azufre.

Antes de seguir con los detalles –y para hacer un nuevo resumen ejecutivo– quiero referirme a la cifra de USD 96:000.000 –este es el número original, más allá de que en una parte del expediente consta la cifra de USD 80:000.000– en comparación con el costo final del proyecto, con respecto al cual también hay que hacer ciertas precisiones. Se maneja el valor de USD 421:000.000, pero en realidad una parte de la obra se adjudicó en pesos, otra, en dólares y otra, en euros.

SEÑOR DELGADO.- Son todas cifras que maneja ANCAP.

SEÑOR PASTORINO.- Sí, señor Senador. No estoy desmintiendo, sino aclarando que se traduce a un cierto tipo de cambio, simplemente para ser más precisos. Repito, un monto fue en pesos, otro, en dólares y otro, en euros. El valor exacto sería al tipo de cambio en cada moneda y en cada pago. Ese número de USD 421:000.000 debería expresarse como el costo final de acuerdo a un cierto tipo de cambio. Esta no es una contradicción, sino que estoy precisando un poco más cómo se componía la cifra. Según el tipo de cambio podía variar significativamente el monto total.

Se hizo un estudio de factibilidad que comprendía dos unidades y el costo de una tercera unidad, la desulfurizadora de gasolina, que no estaba incluida y nosotros, a través de un estudio propio, lo agregamos. Eso dio lugar a la cifra de USD 96:000.000.

Ahora bien, como resumen ejecutivo, no se puede comparar el costo de inversión real total con un estudio de factibilidad. Hay una organización: la AACE –Association for the Advancement of Cost Engineering–, que es una autoridad en ingeniería de costos.

Esta organización clasifica los distintos estudios que se pueden hacer para proyectos en industrias de procesos y lo hace en cinco clases. Los de clase cinco son estudios menos precisos y los de clase uno son los más profundos Los estudios de factibilidad están dentro de esa clasificación que hace esta empresa reconocida internacionalmente. Nuestro estudio de factibilidad era de clase 4 y, posteriormente, en el año 2007, se hizo otro estudio de estimación de costos. Esta organización establece que en un estudio de clase 4, el nivel de definición del proyecto está entre 1% y 15%, para un rango de 0 a 100. La precisión en la estimación del costo es de -50 a +30%, por lo que sobre un 100, puede oscilar entre 70 y 150, y el nivel de esfuerzo y preparación es entre 2 y 4 en una escala de 1 a 100. Entonces, los estudios de factibilidad –no solamente éste sino cualquier otro clase 4– tienen un nivel de definición bajo porque simplemente es una primera etapa para definir qué vamos a seguir haciendo, si parece viable o no.

En primer lugar, quería hacer la precisión de que no podemos comparar un monto real de inversión con un estudio de factibilidad que tiene un nivel de precisión muy bajo. Esto no solo lo dice ANCAP sino que así también lo establecen organizaciones internacionales reconocidas.

En segundo término, la gran diferencia que existe entre el estudio del 2004 y el proceso que hicimos entre el 2009 y el 2013, es el alcance, puesto que hay una variación significativa entre lo que incluía el estudio de factibilidad y lo que realmente se hizo. Voy a citar algunos ejemplos para no aburrir demasiado. En ese estudio, la planta desulfurizadora tenía una capacidad de alrededor de 15.000 barriles por día; eso es 100 metros cúbicos por hora y unos 2.400 metros cúbicos al día. La planta de recuperación de azufre era de unas 27 toneladas. En el aprendizaje que fuimos haciendo y al evaluar el proceso, entendimos que lo más adecuado era ampliar la capacidad de la unidad desulfurizadora de gasoil de 15.000 a 18.000 barriles. Por lo tanto, allí tenemos un incremento de la capacidad de un 20%. En cuanto a la planta de azufre, que producía 27 toneladas diarias, como no tenemos experiencia en plantas de recuperación de azufre, enviamos técnicos al exterior y vimos que son plantas que tienen una disponibilidad mecánica baja. Entonces, para asegurarnos de que las emisiones fuesen mínimas, si había un problema en una de las plantas de azufre, tendríamos otra de respaldo para poder seguir funcionando y no enviar emisiones a la atmósfera. Por lo tanto, otra de las decisiones que se tomaron fue pedir la construcción de dos plantas de 20 toneladas diarias cada una, en lugar de la de 27 toneladas, de manera que si en una había problemas podríamos poner en funcionamiento la otra, minimizando las emisiones a la atmósfera.

Otra de las variantes en las ampliaciones que hicimos fue incluir un circuito cerrado de refrigeración. Nosotros teníamos un circuito abierto por el que tomábamos agua de la bahía y luego de pasar por el sistema de tratamiento se volcaba nuevamente allí. Sabíamos que en el futuro eso no iba a ser aceptable porque genera un vertido de hidrocarburos más alto que si instaláramos un sistema de torre de enfriamiento en un circuito semi abierto. Esa es una inversión importante de más de USD 30:000.000.

En lo relativo a la parte de sistema de control de la refinería, en el proyecto original los cambios eran menores, pero por razones de avance tecnológico y por el impacto que tendría el mantener la sala de control existente, optamos por una nueva sala de control, lo que significó un gasto del orden de los USD 10:000.000.

En el área de servicios y utilidades hubo otros gastos que explican, en parte, esta situación. O sea que, por un lado, tenemos un estudio que no es comparable con una inversión real, pues el valor verdadero o más próximo a la realidad se produce en el momento en que se hace la licitación y se reciben las ofertas.

Por último –más adelante me extenderé sobre el punto–, quiero decir que no podemos comparar un número de 2004 con valores del período 2009–2013.

Un dato real fue que los costos a nivel mundial y local sufrieron cambios sustanciales.

A modo de resumen, voy a dar algunos datos. Por ejemplo, la consultora CERA –Cambridge Energy Research Associates– muestra la evolución del *Downstream Capital Costs Index* –o sea, el costo de capital para el sector del *Downstream*– con valores ligeramente superiores al valor 100 en 2004 para llegar, en 2008, a un valor de 190. Tengan en cuenta los señores Senadores que la licitación se abrió en mayo de 2008.

El *Chemical Engineering Plant Cost Index* muestra también variaciones un poco inferiores a la que acabo de mencionar pero incrementos del orden del 30% o más.

Por otra parte, tenemos lo que son las variaciones de costos locales.

El costo de la mano de obra en el Uruguay creció sustancialmente desde el 2004 hasta el 2008. Entre estos años, los valores del IPC rondaban el 28% o 30%. Concretamente, en diciembre de 2004 –según datos del INE–, el IPC se ubicó en 66,8 y, en mayo de 2008, registró una variación acumulada de 26%. A la fecha de final de obra, el acumulado llegaba al 75%.

SEÑOR DELGADO.- El señor Pastorino está hablando de 2004 y del plan maestro de 1997. El informe y las personas que mencioné refieren a un período mucho más cerca de la etapa de adjudicación que de la anterior. Tengo informes de 2006 y 2007 que vinieron en el expediente que remitió ANCAP. En realidad, allí se hablaba de USD 80:000.000 y otros hablaban de un poquitito más, como USD 90:000.000. De todas formas, las cifras en esas etapas de preadjudicación oscilaban los USD 80:000.000 y USD 90:000.000. Es más, allí figura la invitación a determinadas firmas para que hagan la obra.

O sea que no estamos hablando de 2004 sino de bastante más adelante. De todas maneras nos causó sorpresa –quizás coincidirá con nosotros–, que más allá de algunos costos asociados y de algunas redefiniciones que el señor Pastorino dice que se tomaron, la obra pasó de estos valores iniciales a un 400% más.

SEÑOR PASTORINO.- Me refiero a 2004 porque el estudio de factibilidad corresponde a ese año. No niego que en el expediente figure esa cifra, pero también es cierto que la estimación original era USD 80:000.000 más los USD 16:000.000, que dan USD 96:000.000. Me refiero a eso porque se hace esta comparación reiteradamente y es la referencia del estudio. Si el estudio es de diciembre de 2004 –más allá que no niego que en el expediente diga eso–, y si comparo un valor de ese año, tengo que

mirar los índices de dicho año. No estoy negando –y voy a llegar a la etapa de las empresas–, pero si no doy el contexto adecuado para comparar las cifras, no vamos a poder llegar a entender este proceso. Es un tema complejo que llevó varios años. Insisto en comparar con el año 2004, que es donde nace la primera cifra. Quiero decir que es cierto lo que el señor Senador señala cuando habla de USD 80:000.000 pero, más allá de eso, el valor del estudio es esa cifra y nosotros le agregamos USD 16:000.000 para la planta desulfurizadora de gasoil. En el año 2008 adjudicamos con precios de ese año y con una proyección hacia adelante. Se trataba de un proyecto que iba a tener treinta y tres meses –era lo solicitado– de ejecución. Hay un dato muy importante. ¿Qué efecto tiene el estudio de factibilidad en todo este proceso? ¿Qué determina? No es un proceso irreversible a partir del que se desencadenó la inversión y no había nada para hacer. No. Lo que hizo eso fue habilitar para seguir con las siguientes etapas que eran la contratación de las licencias y de las ingenierías básicas e iniciar el proceso de preselección de empresas para la licitación del contratista general. Es así que se llama a siete empresas –como bien indicó el señor Senador– para precalificación. Hubo un llamado internacional abierto, donde se presentaron siete empresas y consorcios. Esa precalificación es un proceso en dos etapas, pero forman parte de una única licitación. Se presentan, como señalé, siete empresas y se requiere una cantidad de información que da lugar a una evaluación por la cual se rechazan tres de esas propuestas. En realidad, no rechazamos a las empresas –muchas de ellas son calificadas–, lo que pasa es que si la documentación que presentan a la licitación no es adecuada, no se la puede considerar. De ese proceso quedaron cuatro empresas que eran *Technique,* Jantesa, Técnicas Reunidas y AESA. Esas son las cuatro empresas que pasaron la primera etapa de precalificación.

SEÑOR CARDOSO. Ha hecho referencia a esta etapa de llamado de las empresas comparándolo con la factibilidad y definió cuáles eran los niveles de aproximación de la factibilidad. Quisiera saber si utilizaron algún otro instrumento como, por ejemplo, comparar con otras plantas desulfurizadoras de la región, en materia tanto de funcionamiento como de monto de inversión. Quisiera saber si tuvieron en cuenta a las plantas de la región, de Argentina, Brasil, Perú, Bolivia. Qué referencias tenían en materia de precios y no solo vinculado a la propia factibilidad en Uruguay, sino a la referencia internacional.

SEÑOR PASTORINO.- Precisamente, señor Senador. No de refinadoras locales, a las que podríamos haber recurrido, pero trabajamos con empresas internacionales independientes. Por ejemplo, Beicip Franlab es una consultora internacional que tiene una base de datos sobre inversiones realizadas recientemente a nivel mundial. En el año 2007 consultamos a las empresas que hicieron el diseño de la planta. Creemos que es una referencia muy válida para saber cuánto puede salir una planta de esa naturaleza. Consultamos a la empresa danesa Haldor Topsoe para la estimación de costos de la desulfurizadora de gasoil y a Prosernat, empresa francesa que hizo la ingeniería de la planta recuperadora de azufre. Con respecto a lo que era la inversión en el sistema semiabierto de refrigeración de agua de refinería, consultamos a proveedores locales.

No solo fue así en ese caso. Hubo otro proyecto, que después descartamos, en el que también consultamos a proveedores locales por el monto de la inversión y a la hora de la cotización nos encontramos con valores mayores. Quiere decir que se hicieron consultas. El estudio de factibilidad se hizo con empresas internacionales y luego lo revisamos nosotros en el año 2008, una vez que recibimos las ofertas.

Hay que aclarar que este tipo de proyecto es de naturaleza regulatoria ambiental. Las refinerías del mundo tienen que hacerlo; de lo contrario, no encuentran mercado para sus productos. Las legislaciones de los gobiernos europeos, de Estados Unidos y, en general, del mundo desarrollado –a nosotros nos llegó un poco más tarde– se van adecuando para mejorar la calidad de los combustibles. Es normal que este tipo de proyectos no tenga necesariamente una rentabilidad. Nosotros hicimos el estudio de factibilidad en el año 2004 y repetimos el mismo escenario en el año 2008, sobre una serie de supuestos, que eran los siguientes. Mi producción de gasoil y de gasolinas –porque no solo era un problema del gasoil, sino también de la gasolina– no la puedo colocar en el mercado interno. Entonces, la exporto e importo el gasoil. Ese era un escenario teórico. El estudio original daba rentabilidades muy altas, del orden del 34% o 40% y resistían variaciones en la inversión realmente muy altas. Una tasa de esa naturaleza resiste variaciones muy importantes en el monto de inversión.

En el año 2008, con las ofertas a la vista, revisamos ese estudio con el nuevo escenario de precios. En el año 2004 el valor del crudo que estábamos considerando en aquel momento era del orden de USD 40 el barril; en el año 2008, el promedio enero-mayo estaba por encima de USD 100 y llegamos a USD 145 en agosto. Es decir que los escenarios de precios eran totalmente distintos. Entonces, más allá de la rentabilidad, se trata de una imposición regulatoria medioambiental, que a su vez era necesario implementar porque, de lo contrario, no íbamos a poder funcionar con el gasoil que estábamos produciendo los motores diésel que se estaban importando.

Por lo tanto, se hizo un estudio de factibilidad en 2004; lo rehicimos en 2008 y estamos haciéndolo también ahora. Más allá de todo eso, recalco que sin ese proyecto la refinería no podía seguir funcionando.

SEÑOR DELGADO.- ¿Cómo se pensaba financiar la obra?

SEÑOR PASTORINO.- Me falta contestar algunas preguntas, pero le respondo al señor Senador Delgado y luego sigo con las demás consultas.

Ahora no tenemos el acuerdo de cooperación con Venezuela como en aquel momento, pero teníamos el contrato para el suministro de crudo con condiciones de pago que nos permitían pagar el 25% a 15 años con tasas de interés muy bajas, del 2%. Ese convenio generó fondos para poder hacer frente a las inversiones de la desulfurizadora.

SEÑOR DELGADO.- Entonces, ¿el convenio con Venezuela se financió con el endeudamiento con PDVSA?

SEÑOR PASTORINO.- Sí, no fue el motivo original. El convenio existía desde el año 2005 y la existencia de esos fondos permitió hacer frente a las inversiones. No sé si de esa manera respondí su pregunta.

SEÑOR DELGADO.- Perfecto.

SEÑOR PASTORINO.- Antes de contestar la consulta del Senador Delgado estaba tratando de aclarar qué efecto tiene ese estudio de factibilidad porque quisiera despejar una confusión. Parece que hubiéramos empezado en USD 90:000.000 y al ir apareciendo otros gastos la cifra se hubiera transformado en USD 421:000.000. En realidad, no fue así. Con el estudio de factibilidad contratamos la ingeniería básica, las licencias, hicimos la precalificación de empresas y el llamado a licitación y, de las cuatro empresas que precalificaron, se presentaron solo tres. El Senador preguntó por qué una no se había presentado. En aquel momento había mucho trabajo para las empresas constructoras y lo que recuerdo es que Technique declinó porque ya tenía suficiente trabajo y no podía abordar una obra de esta naturaleza. Por lo tanto, teníamos tres ofertas.

Los costos son un elemento que refleja claramente esta situación. Es más, también se ve reflejado en los plazos de entrega. Por ejemplo, en la compra de un compresor, cuyo plazo de entrega era de doce meses; en ese momento era tal la cantidad de trabajo que el plazo se extendió a dieciocho meses. Al menos, esto es lo que nos decían a nosotros los contratistas. Obviamente, cuando la demanda es muy fuerte, los precios se disparan.

En consecuencia, una de las razones es que en ese momento en el mercado había una sobredemanda de la industria proveedora de equipos y materiales para la industria de procesos.

Siguiendo con el tema de los costos –disculpen que los aburra con esto– otro indicador es el precio del acero. De 2004 a 2008 aumentó un 300%. La mayor parte de los equipos se hacen con acero.

Por otra parte, de los $ 421.000:000.000, $ 3.000:000.000 –que a un tipo de cambio del orden de los $ 20 equivalen a USD 150:000.000– es la cifra que se pagó por conceptos de salarios y

contratos, según los laudos del Sunca, que es también un costo importante. Si tomamos como referencia el mes de diciembre de 2004, al momento de la oferta estos laudos habían tenido un incremento del 46%; a enero de 2009, que fue cuando se inició la obra, pasaron al 81% y, a la fecha final prevista, octubre de 2011 –que no fue la fecha final real– hubo un 226% de aumento, mientras que en abril de 2013, fin de obra, se llegó al 300%.

SEÑOR CARDOSO.- ¿A qué se refieren esos porcentajes?

SEÑOR PASTORINO.- Corresponden a la evolución del laudo del Sunca en ese período.

De modo que, cuando comparamos una cifra –insisto–, se debe tener en cuenta esos datos de diciembre de 2004, seguramente elaborados con valores de la primera parte del año por una consultora internacional, con una evolución de los costos de mano de obra, del acero, de equipos a nivel internacional, la sobredemanda en el mundo y una variación del alcance. Todos estos elementos ayudan a entender por qué se disparó esa cifra.

SEÑOR DELGADO.- Me sigue preocupando la cifra final. El señor Pastorino comprenderá que, visto desde el otro lado, si se multiplica el valor por el 400%, nos da una cifra exorbitante.

Usted habla de 2004 y quien habla hizo referencia a los años 2006 y 2007, donde se habla nuevamente de USD 80:000.000 y USD 90:000.000 como proyección de costos, con convenios laborales vigentes. O sea que en la proyección de gastos, sobre todo en una obra de estas características, debería estar incluida la evolución del indicador salarial. El señor Pastorino mencionó algunas obras adicionales y sobrecostos que fueron surgiendo, pero, aunque sume estos gastos, a mí no me cierran los datos. En realidad, en las proyecciones de ANCAP –datos que tenemos en la Comisión y que fueron aportados por un ingeniero del ente, no los inventamos nosotros–, se hablaba de una cifra entre USD 80:000.000 y USD 90:000.000, más o menos un año antes.

SEÑOR PASTORINO.- Fue en el año 2006.

SEÑOR DELGADO.- También hay un informe de 2007.

SEÑOR PASTORINO.- En 2007 nosotros hablábamos de USD 170:000.000.

SEÑOR DELGADO.- Lo cierto es que había convenios vigentes y, obviamente, regían las paramétricas del acero y demás.

¿Cómo se llega al monto final de la obra?

SEÑOR CARDOSO.- Voy a dar vuelta la pregunta respecto a cómo usted comparaban internacionalmente el proceso de factibilidad inicial, a ver si podemos entenderlo. Es una pregunta sencilla.

¿Usted sabe cuánto vale esa planta en referencia internacional? Los precios internacionales son similares. Puede haber un costo país, una diferencia de incremento laboral, más o menos, ¿pero vale USD 400:000.000 hacer una planta como esa en Curaçao, en Venezuela o en Argentina? ¿Cuánto vale una planta de esas? Es una curiosidad que estoy planteando.

SEÑOR PRESIDENTE.- Por supuesto, usted puede responder lo que sepa.

SEÑOR PASTORINO.- Lo de Curaçao no lo sé.

SEÑOR CARDOSO.- Tiene desulfurizadora y la construyeron los venezolanos.

(Dialogados).

SEÑOR PASTORINO.- En realidad, más allá de lo que uno piensa, lo que hacemos es buscar un tercero. No vale tanto lo que uno piensa, sino las referencias autorizadas. Alguien puede decir o entender: no es mi *métier* la construcción de plantas. Obviamente, como gerente de Negocios Energéticos de ANCAP tenemos conocimiento, pero no una base de datos sobre inversiones a nivel mundial. Para eso, ¿qué hacemos? Recurrimos a la gente experta, a consultoras internacionales. No es un dato elaborado por nosotros.

Lo que sucede es que de lo que hemos visto a lo largo de la vida, en este proyecto y en otros, es que las realidades también inciden y, aparte, los tiempos son diferentes. Capaz que no soy claro, pero insisto: las cifras que da la consultora, por más que estén en el expediente, son del año 2004. O sea, no tengo inconveniente en decirlo. Se estudia el 2007, en el cual las empresas licenciatarias –que son las que hacen las ingenierías internacionales en el mundo –una danesa y una francesa– nos dan una estimación que lleva el monto de inversión a USD 170:000.000.

Lo mejor no es la opinión del ingeniero Pastorino respecto al monto de inversión, sino lo que dicen los expertos. Fue sobre esa base que nosotros tomamos una serie de decisiones. Ese no fue el determinante de hacer la planta. En realidad, todos esos datos fueron alimentando un proceso –la contratación de ingeniería, la precalificación de empresas, el llamado a licitación– y recibimos las ofertas. Esa es la instancia determinante.

En ese momento, sabíamos cuánto nos iba a costar. Adjudicamos un monto, que era el equivalente –según la cotización del dólar en ese momento, incluido un 10 % de contingencia– a USD 370:000.000. O sea que nos ubicamos en 2008; sabíamos cuánto nos iba a costar. No es que hayamos empezado en USD 96:000.000 y se transformara, sino que en el año 2008 sabíamos que salía USD 370:000.000 y adjudicamos esa cifra.

Ahí se volvió a evaluar, se entendió que en el mismo escenario en que se había hecho el estudio de factibilidad había una rentabilidad económica, más allá de que si no se hacía ese proyecto no había actividad de refinación en el país. Se volvió a evaluar y ahí podíamos tomar la decisión: ¿se hace o no se hace? Y se tomó la decisión de hacerla con el dato que teníamos a la vista. No es que estuviéramos embarcados en un proceso en el que dijimos que salía USD 80:000.000 y nos terminó saliendo USD 421:000.000, sino que ahí evaluamos. Entendimos que era conveniente y necesario hacer la evaluación, no sobre un dato de USD 90:000.000, ni USD 96:000.000 u USD 80:000.000, sino sobre lo que cotizaron ese año de acuerdo con una paramétrica –como podrán comprender, en un proyecto que originalmente debía durar 33 meses y terminó durando 52– que ajustaba los hitos de construcción por IPC y los costos de equipos por el índice de equipos de Chemical Engineering.

No sé si se percibe la diferencia, pero no es que el proceso nos haya llevado y los 90 un día se transformaron en 421. No fue así: recibimos las ofertas, las evaluamos, hicimos la evaluación del proyecto nuevamente, seguía siendo rentable –obviamente no con las rentabilidades originales, pero tenían tasas de retorno del 13% sobre el mismo escenario que se había evaluado anteriormente– y se tomó la decisión de hacerlo. Como les decía, están las cifras exactas de lo que se adjudicó. Lo que se terminó pagando, incluyendo la paramétrica de aportes al Banco de Previsión Social –el propietario de la obra tiene que pagar sobre el monto imponible el 70,5% de las cargas sociales–, fue $ 3.096:000.000 –fundamentalmente, en mano de obra y contratos de empresas locales–; USD 223:000.000 y € 27:000 000. Esto, a cierto tipo de cambio, da los 417 que más la ingeniería básica y licencias totaliza los 421.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Devolvieron IVA?

SEÑOR PASTORINO.- No está considerado el IVA. Después hubo una exoneración del IVA.

SEÑOR CARDOSO.- USD 60:000.000 de IVA.

SEÑOR PASTORINO.- Se exoneró a ANCAP, a través de un decreto, de una cifra importante, pero en este momento no recuerdo el monto. Entonces, se adjudican para obra 370 con paramétrica de USD 18:000.000, simplemente por ajustes; es decir, a lo largo de la vida del proyecto hubo variaciones y, por suerte, pusimos IPC como indicador, porque si hubiéramos puesto otro, la mano de obra hubiera salido mucha más cara. Justamente, uno de los reclamos que nos hicieron era que quedaron bastante desajustados en ese costo. El ajuste en equipo fue muy pobre, muy chico, del orden del 1% o 2% en las otras.

Yendo a la pregunta de a quién contrató AESA en la licitación, quiero señalar que fue la oferta más barata y desde punto de vista técnico, a nuestro criterio, era la más económica, bastante más barata. Con respecto a los subcontratos, creo que contrató ingeniería de Jantesa, un monto muy poco relevante; después tiene la capacidad y el derecho de subcontratar, en la medida que esos subcontratos no reciban ninguna objeción por parte de ANCAP, y es raro que la puedan tener si contrató a Jantesa. Estoy seguro que contrató a una empresa venezolana para hacer alguna parte de ingeniería de detalle de la obra, porque esta obra es un EPC, es decir *Engineering, Procurement and Construction,* es decir, ingeniería de detalle, gestión de compra y construcción, ese es el contrato.

SEÑOR DELGADO.- Los datos que tenemos nosotros –es parte de lo que queremos confirmar– es que es verdad que se presentaron siete empresas; que a la siguiente etapa pasaron cuatro, de las cuales Technique, francesa, no se presentó a la segunda etapa, y quedaron tres. El criterio para seleccionar esas cuatro, llevó a que dos o tres presentaran algunos recursos como sucedió con las empresas Techint y Odebrecht, de Brasil, que era la otra, según tengo entendido. A su vez, cuando ganó la oferta más económica –AESA que es una empresa argentina– había dos empresas más, una venezolana y otra española, que salían más caras pero que, de acuerdo a los datos que tenemos se hizo una subcontratación. Independientemente de que esto se pueda hacer: ¿es normal? ¿Ocurre habitualmente que la empresa que gane subcontrate a las que pierden?

SEÑOR PASTORINO.- La empresa Techint –de Argentina–, por ejemplo, no pasó la primera etapa y luego formó parte de un subcontrato de la oferta de Técnicas Reunidas; eso no es un problema. En la medida en que la empresa está calificada, no hay ninguna objeción en particular. Si AESA decidía subcontratar una empresa de ingeniería de baja calificación, podríamos decirle que nos parecía inadecuado, pero si la calificación es adecuada no tenemos medios ni razones para impedirlo.

SEÑOR DELGADO.- Con respecto a la otra pregunta que decía que durante el fin del proceso de la obra AESA reclama a ANCAP costos adicionales que sumaban nada más y nada menos que USD 97:000.000, reitero lo del principio. Tengo todo el detalle de los reclamos por rubro e insisto en que me sorprendió el último, que habla de una cifra redonda –USD 40:000.000– donde se reclama por improductividad de personal propio. A su vez, ANCAP le reclama una multa por USD 23:000.000.

Como conclusión, se llegó a un acuerdo donde ANCAP paga USD 34:000.000, es decir que no solo no cobra la multa sino que además le reconoce a la empresa parte de los costos adicionales. ¿Esto es así? ¿Quién lo negoció y quién terminó avalándolo?

SEÑOR PASTORINO.- A la hora de reclamar, obviamente cada uno puede hacerlo libremente; no nos fijamos en qué es lo que se quiere reclamar. Obviamente, coincido con el señor Senador en que eso llama un poco la atención. Quizás sea real que tuvieron problemas, pero son temas del contratista. Cabe recordar que, muchas veces, los problemas de los contratistas terminan afectando –eso es inevitable– al propietario. Cualquiera que alguna vez haya hecho alguna obra sabrá que eso es así.

Efectivamente pusieron eso, ellos tienen derecho a poner en su reclamo lo que quieran, lo que no quiere decir que sea de recibo.

Es cierto que esta obra tuvo muchas dificultades; en su presupuesto ellos habían considerado dos millones de horas hombre, pero en la realidad estimamos que ejecutaron cinco millones. Es muy probable –lo que no les exime de responsabilidad alguna– que tuvieran problemas de productividad, pero esto es lo que declaran ellos y nosotros consideramos que la empresa no está libre de ese tipo de problemas. Se hizo ese reclamo y nosotros teníamos derecho a ejecutar una multa que totalizaba USD

23:000.000, que es el máximo adjudicable. Así fue que nos enfrentamos a una situación en la cual se paralizaba la obra e íbamos a juicio o hacíamos una transacción. Por supuesto que había una parte de los reclamos que era legítima; por ejemplo, hubo cambios en los aspectos impositivos, en el IRNR –Impuesto a las Rentas de los No Residentes–, debido a modificaciones en la legislación durante la vida del proyecto, también reclamaban el Focer –Fondo de Cesantía y Retiro de la Construcción– y distintas afectaciones en las que, según ellos, ANCAP había incurrido.

Por lo tanto, por un lado teníamos una demanda de USD 97:000.000 y nosotros reclamábamos USD 23:000.000 más una cifra pequeña, de USD 80.000, pero no recuerdo por qué concepto. En definitiva, íbamos a juicio, con la consiguiente paralización de la obra, o se negociaba, y así fue que llegamos a una transacción.

SEÑOR DELGADO.- La cifra que mencioné de USD 34:000.000 que ANCAP le termina pagando a AESA, ¿es correcta?

SEÑOR PASTORINO.- Sí, es correcta.

SEÑOR DELGADO.- La otra pregunta, esta cifra ¿está dentro de los USD 421:000.000?

SEÑOR PASTORINO.- Sí señor Senador; la cifra es correcta, está dentro del monto total y es una transacción: USD 97:000.000 demandados contra USD 23:000.000. Hicimos la mejor negociación que entendíamos, como resultado general. Una de las alternativas era la paralización de la obra porque se estaba ante serias dificultades financieras.

SEÑOR DELGADO.- ¿Quién hace la negociación? ¿Quién la avala?

SEÑOR PASTORINO.- Participé de la negociación así como otros compañeros, pero la termina avalando el directorio. Creo que la resolución del directorio, que termina avalando esa negociación, debe estar en poder de los señores Senadores.

SEÑOR DELGADO.- Usted, como gerente, ¿hizo la negociación con la empresa?

SEÑOR PASTORINO.- Sí, señor Senador. Yo participé con otros compañeros, pero obviamente el directorio estaba enterado porque si no, no lo hubiera aprobado. Hay una resolución del directorio que aprueba la propuesta y así fue.

SEÑOR PRESIDENTE.- Les recuerdo a los señores Senadores, que habíamos pactado la comparecencia del gerente de ANCAP hasta las 18 horas. Lo planteo simplemente porque puede tener otras obligaciones y, a su vez, tenemos otro invitado que está esperando.

SEÑOR PASTORINO.- No tengo ningún inconveniente.

SEÑOR MIERES.- Quisiera hacer una pregunta que tiene que ver con el funcionamiento actual de la desulfurizadora, obviamente relacionado con uno de los productos derivados del proceso de la desulfurización en la generación del azufre, el ácido sulfúrico.

La primera pregunta es, ¿cuánto azufre produce diariamente la desulfurizadora, en promedio, desde que se inauguró?

SEÑOR PASTORINO.- La producción de azufre depende del crudo que se esté procesando. Los crudos que hemos procesado últimamente han bajado un poco el tenor de azufre y desde que iniciamos hasta ahora hemos producido algo más de 4000 toneladas de azufre.

SEÑOR MIERES.- ¿Por día?

SEÑOR PASTORINO.- No, durante todo el proceso.

La producción de azufre líquido varía diariamente entre 5, 6, 8 o 10 toneladas. Ese es el producto que se obtiene. Del caudal que se procese y del tipo de crudo, depende la variación. A lo largo del año podemos llegar a tener 15, 16 o 17 toneladas diarias y producciones tan bajas como de 5 toneladas. En promedio, diría que podemos estar en el entorno de 7 u 8 toneladas por día.

SEÑOR MIERES.- ANCAP, ¿tiene contrato con una empresa?

SEÑOR PASTORINO.- La empresa es Isusa.

SEÑOR MIERES.- ¿Cuál es el contenido del contrato con respecto a la obligación de ANCAP de proveer a Isusa en cuanto a la cantidad?

SEÑOR PASTORINO.- Que yo recuerde, no se establece cantidad alguna. Sí se establece que ellos comprarán la producción. Hay un indicador internacional para el precio del azufre.

Estamos próximos a un poco menos de lo que esperábamos al principio. Ellos lo toman todo en forma líquida. Vienen a la refinería con un camión cisterna calefaccionado a recoger el azufre que tenemos en unas piletas. Se les entrega el azufre, lo retienen y se lo llevan a su planta.

SEÑOR MIERES.- ¿No hay ninguna obligación de ANCAP de suministrar un mínimo?

SEÑOR PASTORINO.- Que yo recuerde, no.

SEÑOR MIERES.- Por lo tanto, tampoco hay perjuicios para ANCAP en el caso de suministrar menos.

SEÑOR PASTORINO.- En realidad tendríamos un problema si no lográramos colocar todo el azufre. En ese caso, deberíamos buscar clientes alternativos. Lo bueno de esto es que Isusa tiene la capacidad de tomar toda nuestra producción y mucho más.

SEÑOR MIERES.- ANCAP ¿no realiza ningún procesamiento del resultado del azufre?

SEÑOR PASTORINO.- ¿Procesamiento de qué?

SEÑOR MIERES.- Me refiero a lo que sale de la desulfurizadora.

SEÑOR PASTORINO.- Lo que sale de la desulfurizadora cuando uno extrae el azufre de los hidrocarburos no lo extrae en forma de azufre elemental, sino –y disculpen porque voy a ser un poco técnico– bajo forma de ácido sulfhídrico. La planta recuperadora de azufre hace una reacción por la cual ese ácido sulfhídrico es parcialmente oxidado, reaccionan los productos de esa combustión parcial y forman el azufre elemental. Este último se recupera en unas piletas en estado líquido y así se lo lleva la empresa. Hay otras plantas en las que se hace una etapa de cristalización y se puede entregar sólido, pero nosotros para bajar la inversión y los costos, como tenemos un cliente cercano que lo puede llevar en forma líquida, minimizamos la inversión y se lo entregamos de esa forma.

SEÑOR CARDOSO.- Hace algunos años ANCAP tenía un comité responsable de la compra de crudo. ¿Podría explicarnos cómo funciona ahora el sistema de compra, cómo y dónde se toma la decisión?

SEÑOR PASTORINO.- Una vez que se procesó la reestructura cambiaron hasta los cargos e, incluso, algunos desaparecieron, por lo que nos dimos una nueva forma de funcionamiento. La Gerencia de Planificación y Control es la que determina la necesidad de comprar crudo y hace una planificación de la producción. Esta área es la que determina que, por ejemplo, se necesita crudo para una cierta ventana, arribando a José Ignacio en tales fechas. Gracias a esa planificación, se hace llegar el pedido

a la Gerencia de Comercio Exterior, responsable de la compra de crudo, el que comunica en primer lugar al directorio que va a realizar el pedido de precios. Hay distintas formas de hacerlo, pero la más común es por medio de una licitación, por contrato o compra directa. En el caso de una licitación, se comunica al directorio que se va a hacer un pedido de precios para adquirir crudo, las condiciones y cuándo se van a recibir las ofertas. Se comunica a la Secretaría General –por aquí tengo un ejemplo de los procedimientos– y se sale a cotizar. Una vez recibidas las ofertas –eso ha cambiado un poco porque antes las ofertas se recibían por télex y hoy se acepta la comunicación por mail–, se envían al área comercial. Luego, la Gerencia de Comercio Exterior hace una primera evaluación comercial sobre si se cumplen las condiciones del pliego. Se analizan las condiciones comerciales, la ventana y la manera en que se forma el precio porque nosotros podemos establecer que queremos recibir en tal ventana y que las condiciones de pago son de treinta días a partir del *bill of lading*, de noventa días o lo que sea, con un precio promedio del mes equis. Se ponen ciertas condiciones para la compra, se reciben las ofertas y la Gerencia de Planificación y Control hace una evaluación técnica. Tenemos un software que se llama RPMS, de la empresa Honeywell –originalmente Bonner & Moore–, que tiene representada la refinería. Uno carga los distintos crudos con el precio con que le fueron ofertados, toma en cuenta la configuración de la refinería que tiene, el crudo acompañante y remanente que hay –normalmente lo que viene está mezclado con lo que hay–, las demandas del mercado que son dadas por el área comercial y sobre eso se hace una evaluación de optimización para cada una de las ofertas. De ese estudio técnico sale una recomendación por la que se concluye que la mejor oferta es una determinada. Eso pasa al área de comercio exterior, sobre el informe de planificación y control se recomienda una adjudicación, se comunica al directorio y a la secretaría general; si no hay objeciones lo aprueba comercio exterior, quien habla y pasa para la aprobación del directorio. A partir de allí, puede ser aprobado por la presidencia en primera instancia y luego ratificado por el directorio o hacerlo directamente este último.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Qué evaluación hace del nuevo sistema, comparado con el anterior?

SEÑOR PASTORINO.- Es importante recalcar que las compras de crudo en el mundo actual deben ser sumamente ágiles porque si no las ofertas caen. Es un proceso en el cual hay una evaluación técnica dependiente de una gerencia y una evaluación comercial por el área competente y aprobada por quien les habla. Nosotros nos sentimos satisfechos y creo que no ha habido quejas de parte de los proveedores respecto a este proceso.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Recuerda cuál fue el año en el que se produjo el cambio de sistema, de acuerdo a la reestructura que mencionó?

SEÑOR PASTORINO.- La reestructura opera a partir de diciembre de 2007. Probablemente el cambio se produjo a principios o durante el 2008. No recuerdo exactamente la fecha.

SEÑOR BORDABERRY.- Tengo tres preguntas para formular.

Las primeras dos son sencillas. ¿La señora Nunzia Spagna trabaja y depende de usted?

SEÑOR PASTORINO.- Sí, señor Senador.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Usted recibe un premio variable en su remuneración? ¿Por qué motivo?

SEÑOR PASTORINO.- Lo recibo como cualquier otro funcionario de ANCAP, por el ahora llamado «sistema de remuneración variable», que está atado a indicadores de gestión.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿A qué indicadores?

SEÑOR PASTORINO.- Hay una gran variedad. Por ejemplo, brecha de precios y costos, algunos de estos son generales y no necesariamente del negocio. En este momento no los recuerdo todos, pero uno general es el de brecha de precios, la disponibilidad mecánica de la refinería, etcétera. Si el señor

Senador lo desea, puedo darle en detalle todos los indicadores. De todas formas, reitero que no es exclusivo de mi persona, sino de toda la organización.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Hay un premio por inventario?

SEÑOR PASTORINO.- Sí, hay un premio por el manejo de la planta…

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Y por costo financiero?

SEÑOR PASTORINO.- En la parte financiera hay de costos, sobre todo.

SEÑOR BORDABERRY.- Por último, quiero preguntarle, ya que usted es uno de los gerentes más importantes del organismo, ¿por qué ANCAP perdió USD 500:000.000 en los últimos dos años?

SEÑOR PASTORINO.- No es que quiera evadir la respuesta, pero el área económica financiera no depende de mí. Sería poco profesional de mi parte dar una respuesta; creo que ella le corresponde a la Gerencia Económica Financiera o a la Gerencia de Servicios Compartidos, que son las competentes en la materia. Yo no podría dar la respuesta adecuada a su pregunta, discúlpeme.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Pero usted integra el Comité de Dirección?

SEÑOR PASTORINO.- Sí, señor Senador.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Este sustituyó a la Gerencia General?

SEÑOR PASTORINO.- Son funciones diferentes y la Gerencia Económica Financiera dependía de la Gerencia General. En mi caso, no depende de mí, más allá de que integro el Comité de Dirección.

SEÑOR BORDABERRY.- Más allá de que usted no se sienta la persona para dar una respuesta adecuada, se lo debe haber planteado en algún momento.

Nosotros valoramos su opinión dado el cargo que ocupa. ¿No nos puede dar su opinión personal –sabemos que no será la de la empresa– acerca de por qué se perdieron USD 500:000.000?

SEÑOR PASTORINO.- Discúlpeme, señor Senador.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿No la tiene?

SEÑOR PASTORINO.- No sería profesional de mi parte responder esa pregunta. Discúlpeme.

SEÑOR BORDABERRY.- Muy bien.

SEÑOR MIERES.- Voy a retomar el tema de la desulfurizadora. ¿Cuántos barriles por día procesa, en promedio, la planta desulfurizadora?

SEÑOR PASTORINO.- En promedio estamos en el entorno de 14.000 o 15.000 barriles. Por momentos hemos procesado el 100% de la capacidad y, en otros, superamos ligeramente en un 2% o 2,5% el valor nominal de la capacidad de la planta.

SEÑOR MIERES.- Si se está promediando el entorno de 14.000 barriles, ¿cómo evalúa la decisión que se tomó –de acuerdo a lo que nos informó al comienzo de la sesión– en 2009 o 2010, donde una de las explicaciones del aumento del costo de la desulfurizadora fue que se amplió la capacidad a 18.000 barriles?

¿Cómo evalúa esa decisión porque es un incremento de costos y, más aún, me dicen que la tonelada de azufre por día está en el orden de 7 o de 8 y habían proyectado en la primera instancia, en 2004, una instalación para 27 toneladas y después la incrementaron a dos de 20? ¿Cuál es la evaluación del resultado? Incrementan los costos y, después, resulta que no llegan ni a una de las dos plantas de azufre.

SEÑOR PASTORINO.- Creo que fue una buena decisión la que tomamos. En primer lugar, el estudio que hicimos en 2004 consideraba distintos escenarios de crudos. Uno de ellos era un crudo agrio, otro era un crudo dulce y otro, una mezcla de crudos. El agrio daba lugar a una planta del tamaño que se estimó en ese estudio; era el crudo ural que tiene un contenido de azufre alto. La explicación es esa. Teníamos que estar prevenidos en el sentido de que, si había condiciones para comprar crudo agrio, necesitábamos tener la capacidad; de lo contrario, habría emisiones a la atmósfera que no serían autorizadas. En ese sentido, había que ser muy cautelosos. ¿Por qué eran necesarias dos plantas de 20? Si tengo un problema en una planta de 20 y no cuento con la otra, no podría funcionar y tendría que parar la refinería. Esa es la razón por la cual ponemos dos plantas de 20: para tener la capacidad de respaldo. Si no se paralizaría la refinería, en el entendido de que la legislación ambiental no me permitiera más hacer ese tipo de emisiones a la atmósfera.

En el caso de la capacidad de la planta desulfurizadora, este tipo de inversiones tenemos que pensarlas a quince, veinte o treinta años para adelante. Entonces, no es impensable –y de hecho nos pasa– que tengamos que procesar más caudal y por momentos lo hacemos. Es una previsión hacia el futuro. Sería terrible que al cabo de tres, cuatro o cinco años nos quedara chica la planta. Esa es la justificación.

SEÑOR MIERES.- Estoy concluyendo mal o usted diría que estuvo bien proyectada la capacidad de procesamiento de barriles, pero fue excesiva la capacidad de procesamiento de azufre. Planteo esto porque estamos hablando de 20 contra 7.

SEÑOR PASTORINO.- Sabe lo que pasa, señor Senador, que ha pasado también que ahora recibimos ofertas de crudo de menor contenido de azufre muy competitivas. Cuando se proyectó la planta no podíamos saber que eso iba a suceder o no tuvimos la capacidad para preverlo.

SEÑOR MIERES.- No sé si la operativa de las barcazas y de los remolcadores depende de su gerencia.

SEÑOR PASTORINO.- Sí, señor Senador.

SEÑOR MIERES.- Al respecto quiero plantear algunas preguntas más. Ayer o antes de ayer nos llegó de cuál es la empresa que hoy le alquila a ANCAP el remolcador, ante el no funcionamiento del Ky Chororo. El nombre que tengo es Nautimill, ¿puede ser?

SEÑOR PASTORINO.- Correcto, señor Senador.

SEÑOR MIERES.- También nos llegó el precio de los alquileres. ANCAP lleva pagados USD 5:000.000 en esos dos años de ausencia del remolcador. ¿Esto es así?

SEÑOR PASTORINO.- Es así; esa es la información que se envió a la Comisión.

SEÑOR MIERES.- La pregunta siguiente tiene relación con unas afirmaciones que se hicieron acá. El director Juan Gómez decía que lo transportado en el año 2014 a través de las barcazas fueron 150.430 metros cúbicos y explica cuántos viajes de camión hubieran significado. Luego dice que implicó un ahorro de aproximadamente USD 3:500.000.

La pregunta que quiero formular es si ese costo es descontado del de arrendamiento.

SEÑOR PASTORINO.- No sé en qué datos se basó el director, pero supongo que sí.

SEÑOR MIERES.- Él hizo la comparación del transporte terrestre con respecto al transporte por barcazas. La pregunta es si incluyó los USD 5:000.000.

SEÑOR PASTORINO.- Entiendo que sí. No sé qué números manejó el director Gómez; lo que sí es indiscutible es que es más caro el transporte por camión que por barcazas.

SEÑOR MIERES.- En realidad, depende de la distancia.

SEÑOR PASTORINO.- Esto en líneas generales. Normalmente, uno no tomaría para una distancia muy corta un transporte fluvial. Es más barato llevar combustible a Juan Lacaze o a Paysandú en barco que hacerlo por camiones. El costo del transporte por camión es muy alto. No desmiento ni ratifico las cifras que dio el director Gómez, pero es más económico y por eso hicimos la inversión. Nosotros hicimos esa inversión precisamente para abaratar los costos logísticos. Teníamos un serio problema de llegar a Paysandú con el ANCAP IX por problemas de calado. Durante varios años hubo pocas lluvias, la profundidad del río era muy baja y el ANCAP IX no podía llegar porque tocaba el fondo. Entonces, incurríamos en altos costos de transporte carretero. Hicimos una licitación para comprar un barco nuevo, pero salía extremadamente caro y luego se tomó la decisión de ir por las barcazas y el remolcador, con el propósito de reducir costos operativos.

SEÑOR MIERES.- La cifra que nosotros tenemos es que a ANCAP le salió aproximadamente USD 16:000.000…

SEÑOR PASTORINO.- No es la cifra que yo tengo.

SEÑOR MIERES.- ¿Cuánto salió el remolcador más las barcazas?

SEÑOR PASTORINO.- Lo que recuerdo es que el contrato original es de USD 12:500.000 y luego se autorizó un incremento del 3%.

SEÑOR MIERES.- ¿De cuánto es la multa que tiene definida ANCAP cobrarle a la Armada?

SEÑOR PASTORINO.- Hay una transacción por la cual es el monto máximo establecido por contrato. No es que se cobre, sino que se hace una transacción de pagos pendientes con multas por cobrar. Se cancela la multa con los pagos pendientes y reclamaciones que hacen ellos y nosotros.

SEÑOR MIERES.- ¿Se trataría de unos USD 600.00 más o menos?

SEÑOR PASTORINO.- Es alrededor de esa cifra pero no la recuerdo exactamente.

SEÑOR MIERES.- ¿Cómo evalúa eso en relación al costo de USD 5:000.000 de alquileres por incumplimiento del remolcador?

SEÑOR PASTORINO.- Es esa cifra en dos años, señor Senador.

SEÑOR MIERES.- Sí, pero contra USD 600.000 por los dos años por todo concepto.

SEÑOR PASTORINO.- Lo que pasa es que no necesariamente se tienen que relacionar. El tema de las multas en los contratos es un capítulo muy interesante sobre el que se podría hablar mucho. En los pliegos necesariamente tienen que estar las multas, pero no resuelven los problemas de los contratistas, sobre todo si uno pone una multa muy elevada. Pónganse ustedes por un momento en la situación del que tiene que cotizar. Frente a una multa muy elevada si evalúa un riesgo de incumplimiento la voy a trasladar al precio. Muchas veces multas muy altas, significan precios muy

altos también. Entonces, la multa no tiene por qué correlacionarse exactamente con el costo porque, aparte, lo que uno espera es que no haya un incumplimiento. Si uno pensara que va a tener dos años de retraso en la entrega, directamente no lo adjudicaría. Se hace el cálculo de la multa sobre un atraso medianamente razonable.

SEÑOR MIERES.- ¿Dónde se hacen las reparaciones del ANCAP IX?

SEÑOR PASTORINO.- Cuando entra a dique se hacen en distintos lugares: en el SCRA y en astilleros de Argentina. Las entradas a dique de los remolcadores de barcos se hacen en astilleros que pueden ser nacionales o no. Los remolcadores pequeños de ANCAP van al SCRA o, en ciertas oportunidades, a algún otro astillero pequeño nacional. En el caso del ANCAP IX ha ido al SCRA o, también, a Argentina.

SEÑOR MIERES.- ¿En los últimos tiempos hubo sobrante importante de bitumen?

SEÑOR PASTORINO.- No, señor Senador. De hecho, tenemos un problema. Normalmente, lo elaboramos con crudo venezolano. No conseguimos con facilidad crudos adecuados, que tengan las propiedades específicas. Una de las grandes ventajas con PDVSA, más allá de las financieras, era que nos proveía de crudo asfáltico. Por lo general, utilizamos en la refinería ese crudo; cuando no tenemos esa opción y por un tiempo largo no podemos producirlo, lo importamos. Si en el futuro cercano no disponemos de este crudo asfáltico, lo importaremos. Obviamente, el costo es más alto que el de nuestra producción.

SEÑOR MIERES.- ¿Es cierto que ANCAP en los años 2013-2014 otorgó un crédito por USD 5:000.000 a una empresa danesa para hacer bunkers?

SEÑOR PASTORINO.- No, señor Senador.

SEÑOR MIERES.- ¿No le consta?

SEÑOR PASTORINO.- No, señor Senador. Además, en el negocio bunker, que lo maneja la Gerencia de Comercialización que depende de Negocios energéticos, somos mayoristas, vendemos a los distribuidores, entre otros, Ducsa.

De modo que no me consta esa información, señor Senador.

SEÑOR MIERES.- ¿Lo podría averiguar?

SEÑOR PASTORINO.- Sí, señor Senador. ¿Me podría precisar la información?

SEÑOR MIERES.- No tengo el nombre de la empresa. Sé que es una empresa danesa y el crédito fue por USD 5:000.000.

SEÑOR PASTORINO.- ¿Me puede decir las condiciones, señor Senador?

SEÑOR MIERES.- No.

SEÑOR PASTORINO.- Lo averiguo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la presencia del señor Pastorino.

(Se retira de sala el ingeniero químico José Pastorino).

(Ingresa a sala la señora Susana Pérez).

–Damos la bienvenida a la señora Susana Pérez, Jefa de Comunicación Corporativa de ANCAP.

La mecánica de la Comisión es que los señores Senadores formulen preguntas, y en caso de que para alguna respuesta requiera información complementaria, la podrá enviar luego. Le solicitamos que indique cuál es su área de competencia dentro de ANCAP y desde que período desempeña su función.

SEÑORA PÉREZ.- Mi responsabilidad tiene que ver con todo lo que es la gestión de la identidad corporativa de ANCAP. Dependemos de la Gerencia de Relaciones Institucionales y Comunidad. Ingresé a ANCAP en 1981. Primero estuve en el área de Organización y Métodos con todos los procedimientos de ANCAP. Después nos pidieron colaboración en el área de Recursos Humanos, en donde estuve diez años.

En 2003 me pidió colaboración la contadora que fue designada como gerenta del área de la vieja Relaciones Públicas. Ella era del área de auditoría y colaboré en un período corto. Habiendo revisado, intentamos –en un proceso de mejora continua– instalar procedimientos hasta el período en que ella resuelve renunciar al cargo. Quedo en el área tratando de escribir procedimientos hasta que vuelvo al área de Recursos Humanos.

Cuando decidieron generar la función de comunicaciones, integré el comité que trabajó prácticamente un año en esa calidad para definir esta función, no la mía, sino la de contribuir al área de Relaciones Institucionales y Comunidad de la que, como habrá dicho la gerencia, dependen otras áreas además de la mía. Pero básicamente nos ocupamos de generar valor a lo que es la marca en un sentido corporativo, para decirlo de una manera integrada. Ustedes me dirán lo que necesitan saber.

SEÑOR DELGADO.- Agradecemos a la señora Pérez por su comparecencia ante esta Comisión. Dijo que era jefa de Comunicaciones Corporativas. ¿Es correcto?

SEÑORA PÉREZ.- Sí.

SEÑOR DELGADO.- Posiblemente, usted leyó las versiones taquigráficas. Estuvo hace pocos días el señor gerente de Relaciones Institucionales, el señor Bernengo. Se le preguntó sobre varios temas, primero para entender el procedimiento. Trajo unas planillas que no son de fácil interpretación, pero como no es un documento oficial no voy a referirme a ellas sino a datos que tenemos y haremos algunas preguntas.

Parte de la denuncia que se hizo en su momento, que fue objeto de esta Comisión investigadora, tiene que ver con gastos de publicidad, donaciones, contratación de la agencia de publicidad. Acá está un tema vinculado a la licitación de la agencia de publicidad. Usted sabe que fue muy cuestionada, fue observado por el Tribunal de Cuentas. De eso estuvimos hablando con el señor Bernengo y posiblemente alguna pregunta le hagamos después. Después se vio cómo se asignaba la publicidad en el sentido amplio de la palabra. Estoy hablando de publicidad en estas planillas. Pero además en los balances aparece que en 2013 y 2014 se dispara el gasto de publicidad en los balances del grupo ANCAP y pasa a estar cerca de USD 10:700.000. En los años anteriores el gasto es mucho menor.

Sobre el 2012 se adjudica la licitación de la agencia de publicidad. Nosotros no tuvimos acceso al contrato, pero el gerente, doctor Bianchi, nos dijo cómo está desglosado el costo agencia-publicidad a partir de tres ítems: honorarios, comisiones ANCAP y obviamente lo que eran gastos o montos para pautas. Estamos hablando de más de $ 80:000.000 más IVA. Obviamente se da una situación muy particular. En realidad, hay una agencia que tiene un monto para gastar; por lo tanto, tenemos que ir más atrás en las decisiones, y eso fue lo que intentamos hablar con Bernengo. ¿Qué decisiones o quién definía que gasto iba por vía ANCAP y cuál por vía agencia? ¿Por qué pregunto esto? Porque los gastos de publicidad por vía ANCAP implican un procedimiento: están regulados por

el Tocaf y hay un llamado de precios, todo un procedimiento competitivo. Los gastos por vía agencia tienen otro procedimiento que, además, está dentro del monto asignado por contrato a la agencia de publicidad. En ese caso, ¿quién definía qué se pasaba por agencia y qué no?

SEÑORA PÉREZ.- Voy a explicar cómo es el procedimiento. Nosotros trabajamos en un marco legal con determinados recursos; uno de ellos es la licitación a aprobar. Cuando usted permanentemente como responsable tiene que estar manejando costo beneficio del rubro del que tiene disponibilidad debe tomar la mejor decisión para que los recursos le rindan en la inversión que haga en publicidad y, a su vez, no moverse porque lo único que lo rige a usted es la resolución del directorio. No hay resolución de presidencia; cualquier resolución de presidencia es ratificada por el directorio en pleno y, si no es así, eso surge en las actas. De esa manera nos movemos; o sea, hay una resolución del directorio. Primero hay un plan anual que compartimos con la gerencia en su definición. Ese plan anual va a todo el directorio. Reitero, en mi caso particular, cuando manejo recursos pregunto: ¿cuánto tenemos para gastar? ¿Cómo lo vamos a gastar? ¿Qué beneficios obtendremos? ¿Nos va a dar el dinero? ¿No nos va a dar? Ese es mi proceder y eso es lo que tratamos de plantear cuando llevamos adelante el plan. Yo colaboro con mi gerencia. Reitero: tengo una dependencia a la que reporto.

Después de eso tenemos el marco legal de una licitación en la que participaron más de cinco áreas de ANCAP –entre ellas, la Económico-Financiera, Compras y varios profesionales de Servicios Jurídicos– y eso me da tranquilidad.

Yo estoy determinada por lo que nosotros llamamos «pedido de compras», que seguramente los señores Senadores vieron. Tenemos un sistema SAP por medio del cual cualquier trabajador de ANCAP, sobre todo con un cargo de responsabilidad, puede ver toda la parte económico financiera de lo que está pasando ahí adentro. Además, tenemos el sistema Alejandría que, por cierto, para mí es muy eficaz para tener todo el panorama de lo que ocurre, lo que se aprueba y lo que está por entrar al directorio o en trámite. En ese marco y con esas herramientas es como uno se mueve: cuando sale una resolución del directorio la solicitud de pedido afecta el presupuesto que tiene asignado, que es el famoso 2.2, que si quieren luego puedo explicarlo más. Después, cuando la decisión está tomada, lo que se afecta es la disponibilidad. Todo eso está en conocimiento a través del sistema SAP, que para mí es una herramienta formidable para el trabajo. Por lo tanto, se hace un pedido que no lo hace la Gerencia de Relaciones Institucionales y Comunidad cuando se aprueba la licitación, sino el área que hoy se llama «Abastecimiento». Ahí se marca una cantidad que determina la licitación; es un monto general de $ 86:000.000 para el gasto de doce meses. No voy a hablar de un año porque me parece que ahí está la confusión. La agencia de publicidad se aprobó de junio a junio del año siguiente. Además, para tener una forma de administrar esa afectación de la agencia de una manera más transparente, propusimos dividir a la mitad, porque cuando uno quiere ingresar un monto que supera la licitación, el sistema no se lo permite. Hemos enviado todo lo que teníamos, lo que habían pedido, pero después se puede aclarar lo que deseen de una forma más razonable, porque de ninguna manera puedo superar los $ 83:000.000 que tengo en el año; no me lo permite el sistema y tampoco el Tribunal de Cuentas. Cada tres meses recibo una auditoría del tribunal donde miran cada uno de los gastos, con nombre, recursos asignados, resolución aprobada y lo observa en caso de no ser correcto.

Para que se entienda un poco eso que de pronto quedó entreverado, aclaro que además de tener un marco anual del que no podemos movernos porque hay un sistema que nos limita, propusimos recortarlo y dividirlo en dos para que quedara más limitado. En consecuencia, en seis meses puedo gastar la mitad de todo eso. Vamos a decir que hay $ 42:000.000 por seis meses –no digo semestre porque se puede entender que hablo de principio a fin de año–, es decir, la mitad y después tengo un guarismo de 1,5 % que no puedo superar. Así está la cantidad definida. Después, para restar, tengo los $ 95.000 que cobra por mes esta agencia. Por cierto, aclaro que dentro de las licitaciones fue la más barata.

SEÑOR DELGADO.- Queda claro lo de los montos y que hay un tope para gastar, pero ahora estamos viendo el procedimiento para la decisión del gasto. Lo aclaro porque la misma pregunta se la hice al señor Bernengo y él me contestó textualmente: “Salvo que la resolución del directorio diga específicamente cómo se paga –el directorio puede resolver que determinada compra o medio de comunicación se va a pagar por la agencia o no determinarlo–, si los gastos van por agencia o no, lo determinamos en la gerencia». Después él pone algunos ejemplos y habla de las biromes y a continuación le digo: «No hablo de las biromes sino, por ejemplo, de la planta desulfurizadora, el tema

de Paraguay o de Moscú, que son gastos grandes, en los que se podía tomar la decisión de que lo hiciera ANCAP mismo, llamando al procedimiento para que se hiciera, o pasarlo por agencia. En ese caso, la decisión de la gerencia fue hacerlo vía agencia». Y el señor Bernengo me responde: «No, de la presidencia».

¿Usted comparte esta afirmación?

SEÑORA PÉREZ.- Como le decía antes, no hay una resolución de presidencia; eso no existe en ANCAP. Siempre se ratifica por medio de una resolución de directorio. A veces, en una situación de apuro –puede ocurrir en el caso de los viajes–, puede suceder eso.

Disculpe que no di respuesta a todas sus preguntas, pero me planteó muchas a la vez. El directorio siempre termina resolviendo en los artículos y, si hay una cláusula que dice que se hace a través de la agencia, así se hará, pero no si no se pone esa cláusula, no se hace por medio de la agencia.

Al principio decía que es un tema que de pronto yo misma propongo a la gerencia porque manejo recursos y tengo que optimizarlos. Tengo una disponibilidad determinada y primero tengo un criterio; trato de proponer a la gerencia que todos los medios vayan por la agencia porque usted tiene ese rubro para gastar y todo lo que no sea medios hay que tratar de que sea directamente. Siempre es aprobado por el directorio. Lo que pasa es que hay un rubro que es producción. Por ejemplo, a usted le aprueban una participación en el Congreso Mundial de Petróleo y lo hace el directorio; seguramente eso va a implicar gastos en producción de *stands*. Lo que usted pone en la resolución es el costo del *stand* para la organización del evento en Moscú o la organización del evento en Paraguay, como es el caso de la Asociación Rural de Paraguay. Pero después, ese desarrollo implicará una inversión. Para ello tengo la aprobación de la licitación.

SEÑOR DELGADO.- Con todo respeto, la señora Pérez está diciendo algo totalmente diferente a lo que me dijeron anteriormente.

SEÑORA PÉREZ.- No, señor Senador.

SEÑOR DELGADO.- Con todo respeto. Déjeme terminar.

En primer lugar, habló de algunos *stands* en el exterior. Cuando pregunté al respecto al señor Coya –tengo acá la versión taquigráfica– me dijo que eso lo definía la agencia y que no pasaba por el directorio. Específicamente le pregunté tres veces, ¿pasa por el directorio? Dijo: no; no pasa por el directorio.

SEÑOR PRESIDENTE.- La mecánica de trabajo es que el señor Senador le va a formular una pregunta y luego le daré el uso de la palabra para que pueda responder, sobre todo por los taquígrafos que, de otro modo, no pueden cumplir con su trabajo.

SEÑOR DELGADO.- Cuando le pregunto tres veces a Coya –repito que tengo aquí la versión taquigráfica–, dándole algunos ejemplos como el caso de Paraguay, de si pasaba por el directorio y dijo que eso no pasaba por el directorio. Esto lo respondió Colla, el Presidente de ANCAP.

En cuanto al señor Bernengo, gerente del que la señora Pérez depende, después de la consulta a la que hacíamos referencia, le vuelvo a preguntar. Obviamente usted dijo que lo que no pasaba por ANCAP no estaba regulado por el Tocaf. La decisión de que el gasto pasara por agencia hasta el tope licitado, ¿era de la gerencia en consulta con presidencia? ¿Había un protocolo interno? ¿Hasta cierto tope lo definía la gerencia y hasta cierto tope lo definía la presidencia? A mí me habían dicho que lo definía el Presidente, no el directorio. En este caso, me refiero a palabras textuales de Bernengo. Le pregunto, ¿esa autorización de presidencia es verbal o escrita? ¿Hay un protocolo? Me dice, no, no hay un protocolo establecido en ninguna reglamentación interna de ANCAP. Habla de su relación con los Presidentes, que tenían su estilo personal y me dijo que era una autorización verbal.

La pregunta es si esto que dijo Coya en su momento o Bernengo ahora…

SEÑORA PÉREZ.- El contacto con la dirección lo tiene mi gerencia, a la cual reporto. Yo reporto al gerente. O sea que, si me hace preguntas que tengan que ver con su vínculo, si le pregunta al Presidente o no, no lo sé. No estoy en ese lugar.

SEÑOR DELGADO.- Hago estas preguntas porque, obviamente, estamos tratando de entender cómo funciona el procedimiento. Este proceso, además del tema de cuáles eran los gastos que pasaban por la agencia y cuáles no, cuáles se autorizaban por el directorio y cuáles por presidencia, y que no había protocolo y se daba una autorización verbal es muy importante, porque lo que pasaba por agencia no estaba regulado por el Tocaf.

Dentro de esto, obviamente está el tema de la planta desulfurizadora, de la que puse algunos ejemplos. Además, preguntamos quién hacía el presupuesto, quién aprobaba el presupuesto previo y quién controlaba después. En el caso de la planta desulfurizadora, en realidad, quien conforma la factura es la señora Pérez. Entonces, consulto a la señora Pérez, ¿usted era la que controlaba, la que firmaba las facturas que se ejecutaban por la vía de la agencia La Diez? Es muy importante conocer ese procedimiento. Pido a la señora Pérez que se ponga en el lugar de quiénes tratamos de entender este procedimiento, que a veces es diferente o por lo menos difícil, cuando vienen diciendo cosas distintas actores que trabajan en forma muy cercana.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera hacer una precisión para amparar la respuesta que pueda dar la señora Pérez.

No es obligación hacerse cargo de declaraciones de terceras personas que concurrieron a la investigación. Lo que dijo Bernengo, lo dijo Bernengo; lo que dijo Coya, lo dijo Coya y, eventualmente, en el supuesto o en la constatación de contradicciones, ellos se harán cargo. La señora Pérez puede responder sobre lo que son sus funciones y de lo que tiene conocimiento.

Con respecto a que las decisiones en ANCAP siempre las toma el directorio, tengo la misma versión de parte del ente: cualquier decisión tiene que estar refrendada por una decisión del directorio.

SEÑORA PÉREZ.- Creo que ya lo expliqué, pero lo puedo reiterar. El criterio es la disponibilidad y para eso, en consulta, se trabaja en equipo con la gerencia, pero siempre se pone el tema a consideración del directorio.

El señor Senador nombró algunas instalaciones que se hicieron aquí y en otros países y la operación es la siguiente. Tenemos un marco legal que es la licitación para afectar el rubro y, además, el cargo para tener la responsabilidad y asumirla. Ante esto, debemos manejar los costos y beneficios y una parte de eso corresponde a la presencia en ese lugar, lo que va a implicar una inversión en producción. Seguramente, el Presidente se está refiriendo a la inversión en producción cuando dice que no está para controlarlo porque para eso tiene a sus funcionarios. Eso no quiere decir que el directorio no apruebe una instalación en Moscú o en Paraguay. Les puedo asegurar que yo no puedo hacer nada de esto sin la autorización del directorio y con gusto puedo mandarles todas las resoluciones en las que se aprueba los *stand* que mencionó el señor Senador. Entonces, reitero que tengo la responsabilidad de la identidad corporativa y, por lo tanto, contribuimos en los planes de promoción de las rondas fuera del Uruguay. En lo personal, tengo que poder explicar a mi gerencia que para gastar en el rubro producción agencia nos queda una suma determinada de dinero. Aclaro que trabajo enfrente, en otro edificio de ANCAP y ni siquiera estoy en la gerencia.

SEÑOR DELGADO.- Pido disculpas porque quizás no fui claro. Voy a intentar dar vuelta la pregunta para que sea más comprensible y también daré algunos ejemplos.

Dentro del plan anual, el directorio puede aprobar hacer determinadas cosas, por ejemplo, inaugurar la desulfurizadora o participar en la feria de Paraguay. Ahora ¿quién determina si el presupuesto para hacer la fiesta de la desulfurizadora es adecuado y que se termine gastando USD 360.000? ¿Quién determina si lo de Paraguay, en donde se gastó alrededor de USD 270.000, es

correcto? ¿Es un presupuesto aprobado por el directorio a instancias técnicas de la gerencia? ¿Este presupuesto lo define la gerencia en consulta con el Presidente o se define por alguna otra vía y luego lo controlan ustedes?

SEÑORA PÉREZ.- En el caso de la cumbre de Presidentes, como decía, se trabajó en equipo y teniendo en cuenta todos los requerimientos que iban surgiendo. El evento iba creciendo por la magnitud que iba tomando y por la cantidad de gente que se debía invitar. Todo eso se fue trabajando con la Gerencia de Relaciones Institucionales y Comunidad. A medida que esto se iba modificando, el propio gerente me decía que debía consultarlo con las autoridades pero luego no puedo decir más porque no asistía a esas reuniones. ¿Por qué aparece mi firma en relación a todo lo que se requirió para la cumbre? Porque lo que me corresponde por el sistema es comprobar que se cumpla el servicio. En una palabra, si estaba la carpa, las sillas y, además, 1.800 personas pueden dar cuenta de que todo eso se cumplió. Eso es lo que me corresponde al poner la firma aquí. Entro al sistema y le digo que una determinada disponibilidad se va a afectar, pero eso pasa al área económico-financiera, luego lo analiza el tribunal de cuentas y se paga a mes vencido, es decir, dos meses después. Quiere decir que los proveedores reciben el pago de parte de la agencia.

En nuestro caso, tratamos de tener el menor contacto posible con los proveedores. Yo tengo un marco legal, que es la licitación; una resolución que me ampara y un gerente que confía en el trabajo que se pueda hacer en equipo. No me muevo de ahí. No participo de la parte social que atañe a mi tarea; lo hago a propósito.

Cuando viene un proveedor –creo con esto puedo responder a varias preguntas– de afuera, ni siquiera me lo dice a mí directamente. Por mi experiencia personal no entro en el tema; eso termina muy mal y tiene consecuencias nefastas porque rompe mi ética.

SEÑOR DELGADO.- No entendí.

SEÑORA PÉREZ.- Cuando vienen a decir por otra vía que aquello puede salir más barato o no, que puede ser de una manera o de otra; no me corresponde a mí. Yo tengo una agencia que es el brazo ejecutor para que resuelva eso. No entro en los temas y no quiero saber nada con los proveedores.

SEÑOR CARÁMBULA.- ¿No interviene directamente en la relación con los proveedores?

SEÑORA PÉREZ.- No intervengo directamente con los proveedores. Además, no estoy para proteger sino para asegurar la libre competencia, que no se hagan acuerdos, etcétera. No estoy para proteger a los competidores. Aclaro que digo esto a raíz de la consulta del señor Senador sobre si esto es más barato o no. No los elegimos nosotros.

SEÑOR MIERES.- Pero la agencia…

SEÑORA PÉREZ.- La agencia provee el proveedor.

SEÑOR MIERES.- Pero ¿ustedes no controlan que la agencia convoque varios precios de proveedores?

SEÑORA PÉREZ.- La licitación no lo obliga.

SEÑOR MIERES.- Sí, la licitación dice que sí.

SEÑORA PÉREZ.- No; dice que en el caso que ANCAP solicite tres presupuestos, la agencia se los debe proveer.

SEÑOR MIERES.- **¿**Y ANCAP no le solicita tres presupuestos?

SEÑORA PÉREZ.- En todos los casos no.

SEÑOR MIERES.- ¿En este caso, por ejemplo?

SEÑORA PÉREZ.- En este caso…

SEÑOR MIERES.- ¿Usted firmó?

SEÑORA PÉREZ.- Reitero: lo que yo firmo es la conformación del servicio.

SEÑOR MIERES.- Pero para la fiesta de la desulfurizadora…

SEÑORA PÉREZ.- Trabajé en los requerimientos y no en las aprobaciones.

SEÑOR MIERES.- ¿No le solicitaron tres presupuestos a La Diez?

SEÑORA PÉREZ.- Se lo tiene que preguntar a la agencia.

SEÑOR MIERES.- No, es a ustedes.

SEÑORA PÉREZ.- Por licitación, no está obligado y acá, evidentemente, el proveedor podía responder…

SEÑOR MIERES.- Pero los pliegos dicen lo contrario.

SEÑORA PÉREZ.- No, mire que no.

SEÑOR MIERES.- Nosotros leímos el pliego.

SEÑORA PÉREZ.- Dice: «en caso de que ANCAP lo solicitara».

SEÑOR MIERES.- ¿Y ANCAP no le solicita a una agencia de publicidad que presente entre qué ofertas eligió?

SEÑORA PÉREZ.- Usted trabajó para una licitación dando las máximas garantías y después opera por el lugar que tiene. Además tiene un rubro para gastar. Sería como seguir sumando más dinero por otra vía.

La agencia habrá consultado, pero si hay más de un presupuesto se lo tienen que preguntar a ella.

Reitero que la licitación dice eso. O sea que estamos dentro de lo legal.

SEÑOR MIERES.- Por último: es potestad de ANCAP solicitar a la agencia que presente tres presupuestos. Lo usual es que ANCAP no le pida a la agencia que presente tres presupuestos.

SEÑORA PÉREZ.- Con lo «usual» no estoy de acuerdo. No es lo usual, sino según las circunstancias, las exigencias, los requerimientos, las presiones o cuándo le vienen con un pedido de trabajo porque, de pronto solo se cuenta con un mes para resolverlo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Está claro; según el tipo de trabajo se manejan los tiempos.

(Dialogados).

SEÑOR DELGADO.- Esta es una Comisión Investigadora; por lo tanto, nuestra función es tratar de llegar al fondo de algunos asuntos que fueron denunciados. Fue el Senado de la República el que votó investigar sobre algunos temas, entre los que figura la publicidad. Y aquí está involucrada, no solo la licitación de la agencia de publicidad, sino una serie de gastos en esta materia que, según el Presidente Coya, no pasaron por el directorio. Con respecto a eso, pusimos algunos ejemplos. Uno es el tema de la planta desulfurizadora, con USD 360.000 de gastos, más, casi USD 580.000 de la campaña posterior, la Feria Mariano Roque Alonso, en Paraguay, que salió USD 45.000, y después hubo una inversión de 237, que dijo el Presidente Coya que se lo fueron a cobrar otros organismos que participaron. Otra pregunta que quería hacer –antes que me olvide– es si es consciente de que los otros organismos aportaron. Estamos hablando de USD 280.000 por un *stand* en Paraguay y los *stands* del Prado, cuyos valores nos sorprendieron. Estamos hablando de USD 200.000, más el alquiler, casi el doble de lo que sale un *stand* similar. También está lo que ocurrió con la Feria de Moscú. Todos esos eventos se hicieron vía agencia La Diez pero, además, quien los ejecutó es una misma agencia que es la que organiza los eventos que es la Latin design & events. Obviamente que si se pone del lado de quienes tienen que investigar, se generan dudas. ¿Por qué siempre se hace por vía agencia? ¿Por qué después es la agencia con la misma empresa? Por eso es pertinente la pregunta del Senador Mieres. No estamos hablando de un caso, sino de cinco. ANCAP, ¿obligaba a pedir más de un presupuesto o justo en ninguno de estos casos –estamos hablando de montos muy grandes– se pidió más de un presupuesto, obligando a la agencia a hacerlo?

SEÑORA PÉREZ.- No se han pedido en todos los casos porque, como les decía, la licitación nos ampara y que pase a la agencia la producción es lo que establece el pliego. Cuando el señor Senador habla de Moscú, se trata del Congreso internacional de petróleo. No dispongo en mi área de los recursos.

SEÑOR CARDOSO.- Fue una empresa uruguaya.

SEÑORA PÉREZ.- Pudieron resolver la instalación con arquitectos, etcétera, como hacen otras entidades públicas cuando instalan un pabellón del país. Siempre se tienen que valer de una agencia.

SEÑOR DELGADO.- Se trata de un proveedor nativo, local.

SEÑOR PÉREZ.- Cuando se hace un evento cada tres años, como se realiza el Congreso mundial del petróleo, se tiene que hacer desde acá. Pero cuando se sale con un pabellón del Ministerio de Turismo, que lo hace en forma continua, seguramente se trabaja con otra capacidad porque, además, cuando se instala, está seis meses en el lugar, y cuando nosotros vamos estamos cuatro días y tiene que estar pronto.

SEÑOR CARDOSO.- Vamos a tratar de aclarar con respecto a lo que expresó hoy en el sentido de que no discute con los proveedores, porque sería incumplir con su tarea. Volvamos al caso de la fiesta. Que el procedimiento del gasto se haga por la agencia, no quiere decir que se elimine el procedimiento competitivo. Si la agencia trae para la fiesta de la desulfurizadora determinados precios: ANCAP no le pregunta cuánto sale la carpa; por ejemplo, si sale USD 40.000 ¿no le pregunta si no hay otro precio más barato? Entonces, si son USD 40.000, ¿usted no discute el costo del proveedor?

SEÑORA PÉREZ.- Se discute todo.

SEÑOR CARDOSO.- Entonces, ¿cómo lo discute?

SEÑORA PÉREZ.- Se reúne el personal del área, se opina, se trabaja en equipo.

SEÑOR CARDOSO. Entonces, aparecen varios proveedores. Usted, pide tres precios, por ejemplo, de la carpa.

SEÑORA PÉREZ.- Dentro de la refinería, por las características que se exigían por seguridad –no podía volarse y tampoco clavarse porque pasa toda caminería por el subsuelo– era inviable que cualquier carpa pudiera establecerse. Claro que después el resultado termina siendo el de una carpa, pero hubo que trabajar muchísimo en ese sentido y, naturalmente, se pidieron precios. Obviamente que si usted me pide que le demuestre esto formalmente, le digo que no. Se pregunta de manera verbal si se tiene o no una carpa de estas condiciones. De todos modos, no quiero asegurar algo sobre lo que no puedo traer una prueba.

Las características que tiene ANCAP son únicas, irreproducibles e irrepetibles. Cuando el ente sale del país, lo hace como «Uruguay», por lo que el desafío es mucho mayor. En el caso particular del pabellón en Paraguay, la cancillería pidió ese posicionamiento.

En la primera oportunidad, a instancias del directorio se pidió estar en Paraguay y la presencia fue muy residual. Casi no aparecíamos, teníamos un *stand* de tres por dos con una gestión del pabellón que no era la apropiada para que estuviera una empresa de nuestro país.

Después, en otra instancia, fui a trabajar a Paraguay, pedí más de un presupuesto que les puedo mostrar; se trabajó arduamente para la instalación de un pabellón que significó más o menos la sexta o séptima parte del que hubo en 2014. En ese caso, si miran los precios comparativos verán que estamos en lo que se pedía y se los puedo hacer llegar. En ese caso, hubo dificultades diplomáticas y se resolvió no participar, pero igual nos hicimos cargo de un costo que la empresa pidió porque ya había hecho contacto con una arquitecta y había definido un proyecto. Quiero agregar, además, que siempre trabajamos con los embajadores que representan a Uruguay en los distintos países. Insisto en que salimos como país y las exigencias de nuestro trabajo son para responder a eso. Además, no es fácil resolver un tema en otro lugar.

En el caso de la última instalación en Paraguay, se trató de un pabellón de Uruguay a pedido de la cancillería. Ahora bien, reitero que se me escapan los detalles porque no soy la subgerenta general ni nada de eso y no puedo saber a qué acuerdos se llegó para que estuviéramos ahí como «Uruguay». Ese fue un pabellón ocho veces más grande del que se había presupuestado la vez anterior. En esa ocasión, se fue a Paraguay, se analizó la situación con el embajador, nos comunicamos con quien había sido el operador en Paraguay en la primera instalación –el señor Costa– y se intentó que él manejara la operación que implicaba vender *stands* o ubicaciones a otras empresas para resarcirnos de la inversión. En ese caso, no hubo manera de resolverlo desde Paraguay y cuando vinimos para acá le planteé a quien reporto que no podía asumir ese trabajo porque ANCAP no puede obtener recursos de otras empresas para después desarrollarlo, porque después hay que estar ahí, marcar la presencia, hay gastos de luz y de todo el funcionamiento del pabellón. Entonces, por resolución del directorio, se resolvió pasar esa responsabilidad a Ducsa.

SEÑOR CARDOSO.- Usted dice que se resolvió por el directorio, pero al directorio no se le ocurren esas cosas. Alguien le dice al directorio: «Resuelva de esta manera».

SEÑORA PÉREZ.- El área técnica le provee información.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Usted no participa en eso?

SEÑORA PÉREZ.- Yo soy del área técnica. Esto funciona de la siguiente manera: proveemos la información de los recursos que tenemos, la viabilidad y la factibilidad de quién puede hacerlo para que el directorio tome la decisión. No participamos en nada que no sea aprobado por el directorio. Lo que no necesita ir al directorio son los gastos de producción que demande esa instalación porque está lo otro que a usted lo ampara para poder disponer.

SEÑOR DELGADO.- Recién ahora, por primera vez, aclaró un poco el tema. Quiere decir que el directorio aprueba en líneas generales y, después, los costos de producción para implementar la decisión pasan dentro del monto de la licitación, en lo que corresponde a la agencia de publicidad. El directorio no aprueba el presupuesto para tal o cual cosa, los USD 360.000 para la inauguración de la planta desulfurizadora o los USD 280.000 para la feria de Paraguay.

SEÑORA PÉREZ.- Siempre se pone en conocimiento de las autoridades. Todos los directores me llamaban para preguntarme cómo es esto o qué se va a hacer. Uno siempre les da toda la información.

SEÑOR DELGADO.- ¿Se reúne habitualmente con el directorio?

SEÑORA PÉREZ.- A mí me llaman los directorios, no el Presidente.

SEÑOR DELGADO.- Volvamos al tema de la publicidad. Dentro del monto asignado, alrededor de $ 80.000 más IVA por año, hay varias campañas, no solo la producción, sino la contratación de pautas, en los medios nacionales, de Montevideo e interior. ¿El plan de medios lo propone la agencia y lo aprueban ustedes o lo propone la agencia y lo aprueba el directorio? Después, ¿quién controla la ejecución? Del mismo modo, ¿quién controla la ejecución de los eventos?

SEÑORA PÉREZ.- Los planes de medios los realiza la agencia por sus medidores, etcétera, pero nosotros les pedimos información y vemos por qué en Montevideo, por qué no en el interior, por qué esto o por qué aquello. Después se pone en conocimiento de cada uno de los directores. Yo misma les llevo los datos.

SEÑOR DELGADO.- ¿Usted recibe de la agencia un informe del control de la ejecución del plan de medios?

SEÑORA PÉREZ.- Primero hacemos el plan, el control le corresponde a la agencia.

Agrego otro dato: como uno cuando contrata un medio no debe ser juez y parte, están las auditorías, que son las que reportan el control de esa comunicación, o sea, si se ejecutó o no. ANCAP no controla los medios, aunque por supuesto que tratamos de ser activos, porque se hace una inversión que a nosotros nos preocupa.

Después, la agencia se vale de las centrales o de auditorías de medios, como por ejemplo Ibope. O sea, se controla a través de ellos.

Convengamos que este es un buen elemento a tener en cuenta al momento de analizar la ley de medios porque, como los señores Senadores podrán observar, los temas del interior se controlan a través de las agencias, que a su vez compran el servicio de auditoría. Dicho de otro modo, no es ANCAP el que compra ese servicio, sino que son ellos los que corroboran.

SEÑOR DELGADO.- Imagino que cuando la agencia les da el informe de una factura por un plan de medios –por ejemplo, la agencia La Diez–, con tantos minutos de canal 4, tantos de canal 10 y tantos de canal 12, así como los correspondientes a radios, ustedes la conforman y controlan que los montos estén dentro del tope anual asignado.

SEÑORA PÉREZ.- Así es, de acuerdo al plan de medios.

SEÑOR DELGADO.- Usted controla que eso coincida con el plan de medios.

SEÑORA PÉREZ.- Más los agregados.

SEÑOR DELGADO.- Sí, pero, aparte el informe del control de las empresas auditoras de medios, ¿lo reciben ustedes o ANCAP contrata auditoras de medios para saber si la agencia puso los minutos que dijo y coincide con la factura?

SEÑORA PÉREZ.- Es un servicio que nos reporta la agencia.

SEÑOR DELGADO.- Lo reporta la agencia, entonces, tendríamos que pedírselo a ANCAP, pero es una información que ustedes tienen.

SEÑORA PÉREZ.- Es una información que nos pueden pedir a nosotros, pero, reitero, está el plan de medios; la agencia confirma si se ejecutaron los recursos correspondientes. Esos datos se los puede solicitar a la agencia; a mí no me los puede pedir.

SEÑOR DELGADO.- Necesito saber si usted recibe el informe de auditoría de ejecución del plan de medios.

SEÑORA PÉREZ.- No, no lo recibo.

SEÑOR CARDOSO.- Cuando usted dice «el plan de medios y los agregados», ¿a qué se refiere?

SEÑORA PÉREZ.- A que siempre hay consideraciones de la superioridad para cosas que no se tuvieron en cuenta.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Qué tipo de consideraciones?

SEÑORA PÉREZ.- Si no estuvo contemplado algún medio. Por ejemplo, los medios del interior a veces, pero eso no se puede medir.

SEÑOR CARDOSO.- Usted habló de agregados al plan de medios.

SEÑORA PÉREZ.- Susana Pérez no puede agregar.

SEÑOR CARDOSO.- El directorio de ANCAP agrega otros medios que no estaban en el plan de medios. ¿Usted sabe si las agencias se reunían con el directorio sin ustedes?

SEÑORA PÉREZ.- No tengo conocimiento.

SEÑOR BORDABERRY.- Quiero volver a la toma de la decisión porque usted cambió de tema en un momento y me gustaría terminar con ese otro.

Usted dijo que reciben de la agencia un plan de medios, lo discuten con la ella y llegan a una conclusión que elevan al directorio. La pregunta obvia es si el directorio toma una resolución en base a ese informe del plan de medios que ustedes le elevaron o si se aparta de él.

SEÑORA PÉREZ.- Toma una resolución en base a ese recurso, a ese insumo que le estamos llevando de información.

SEÑOR BORDABERRY.- Voy a leer las palabras de su jefe, el señor Bernengo, para ver si usted está de acuerdo con ello. Me dice «sí» o «no» estoy de acuerdo.

Dijo el señor Bernengo: «Si usted me pregunta por qué pone publicidad ANCAP en algunos programas de radio le tengo que decir que es porque algún director lo ha señalado. En todo caso, cuando venga el directorio de nuevo pueden hacer la consulta». ¿Eso es así como dijo el señor Bernengo o no?

SEÑORA PÉREZ.- No tengo los elementos para responder a eso porque mi vinculación es con la gerencia a la que reporto. En los casos de los planes de medios, cuando van totales, voy a cada director y se lo presento. Primero se lo mando por correo y después por ahí me llaman y me preguntan: «A ver acá qué dice», y entonces me reclaman las consideraciones del caso.

SEÑOR BORDABERRY.- Con todo respeto le quiero señalar esto.

Esta es una Comisión Investigadora muy seria y son muy serias las conclusiones a las que tenemos que llegar. Tengo un documento que nos suministró el Presidente de la Comisión, que hace referencia a un pautaje en una radio inexistente. Una de las personas que eleva este informe de una radio inexistente al directorio, es usted con su firma. Acá dice: Pérez Ruibal, María Eugenia; Pérez Manzione, Susana; Bernengo Castro, Juan Pablo, Relaciones Institucionales y Comunidad.

¡Esto es muy grave! Acá usted firmó un documento por el cual dice: «considerando que la radio apoya proyectos locales personales y asociativos». Se trata de una radio que no solo no los apoyaba, sino que no existía. ¿Me entiende? ¡Lleva su firma! Esto es de gravedad. No quiero llegar a conclusiones apresuradas. Antes de llegar a ellas, quiero preguntar. Usted tendría que contestarnos claramente. Le pido por favor que lo haga.

SEÑORA PÉREZ.- Le pido disculpas porque, en realidad, me comprometo mucho con mi trabajo. El Presidente actual ni los anteriores, ni el Comité de Dirección y menos el gerente para el cual reporto me obligan a moverme un centímetro de lo que está establecido de acuerdo con los reglamentos. Ese es el marco en el que trabajo. Eso en primer lugar.

En este caso, convengamos que es una radio comunitaria. No entra en los procesos de las auditorías que yo les mencionaba porque no llegan y es muy pequeña. Tal vez sea la discusión que tenemos que dar –discúlpenme que lo aporte desde el lugar de una ciudadana común– sobre la ley de medios.

En primer lugar, para ser más concreta, ANCAP no tiene que controlar, no le corresponde hacerlo. Quien tiene que hacerlo es la agencia. Desde que se tomó conocimiento, por las versiones y los trascendidos y, además, por el Legislador que nos hizo llegar la información –ni siquiera nos pide que le respondamos sino que nos hace conocer la situación–, inmediatamente tomamos las acciones que estaban a nuestro alcance. Nos mandamos correos de intercambio tratando de que se me pruebe si existía o no esa radio y, además, llamé personalmente al señor Correa por teléfono y le dije que iba a tener que dar cuenta a la agencia –que es la que tenía que hacer el control– de si la radio estaba emitiendo.

La radio existía; el 27 de setiembre fue homologada por la Ursec. Ahora bien, si está emitiendo o si se le cae la emisión porque cuenta con recursos limitados, la verdad es que no está dentro de mi competencia poder determinarlo. En este caso, se trata de una radio muy chica y eso puede haber sucedido.

Este es mi trabajo y activamente trato de controlar y, en este caso, a la agencia se le pasaron todas las informaciones necesarias y, además, le exigimos que nos respondiera. De hecho, ya hay una investigación iniciada sobre cómo ejerció el control con esa radio.

SEÑOR BORDABERRY.- Discúlpeme; no quiero apresurarme en las conclusiones y pretendo ser bien claro en esto.

Aquí hay un proyecto de resolución, hecho bajo su firma, en el cual, más allá de la agencia o de lo que sea, usted dice: «considerando que la radio apoya los proyectos locales»; eso es algo que afirma usted y no la agencia ni la radio. Esto es así y, entonces, quiero saberlo porque puede suceder que usted, de repente, se quedó con lo que le informó la radio y punto. Por eso queremos saber cuáles son los controles a los cuales usted somete esto.

Si a eso le agrego que el señor Bernengo vino aquí y dijo «Si usted me pregunta por qué pone publicidad ANCAP en algunos programas de radio le tengo que decir que es porque algún director lo ha señalado». Eso lo disponen todos los directores; mire que no estoy agarrándome con el Presidente sino con todos los directores. Además, nos dice que eso es algo que pasa una o dos veces por semana, por lo que se puede imaginar que, a nuestro juicio, es algo grave.

Esto lo dijo Bernengo; no lo estoy diciendo yo sino que estoy repitiendo sus palabras.

Entonces, lo que nosotros queremos saber es qué controlan ustedes cuando llegan esos pedidos de los directores o los pedidos de la radio. ¿O alcanza con el pedido del director?

SEÑORA PÉREZ.- No**.** Hay resoluciones que salen de manera espontánea, como se le llama en la parte pública, y que son definidas ahí pero en este caso…

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Qué significa «espontánea»?

SEÑORA PÉREZ.- Que surgen del directorio.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Sin informe de nadie?

SEÑORA PÉREZ.- Claro, porque de lo contrario, hay toda una elaboración de la parte técnica en preparar el informe, ver los recursos de que disponemos, etcétera. En ese caso, no puedo colaborar en lo que respecta a la primera parte porque estaba de licencia. En esa parte de la primera propuesta que llega a ANCAP y de la cual habla la gerencia, yo no estuve.

SEÑOR BORDABERRY.- Disculpe, pero identifíquenos cuál es la primera propuesta que llega a ANCAP.

SEÑORA PÉREZ.- Me refiero a una primera propuesta de la que hablan. Se habla de una primera propuesta y de otra propuesta. En la primera propuesta yo no participé y en la segunda parte es donde me dicen que esto hay que resolverlo y que haga el informe. O sea que en los entretelones de cuando el gerente, reitero, se vincula con los directores yo no estoy con él.

SEÑOR BORDABERRY.- Pero firmó, señora; no firme.

SEÑORA PÉREZ.- Pero cómo no voy a firmar si esta es una de mis tareas.

SEÑOR BORDABERRY.- No firme; si no está con él no firme usted.

SEÑORA PÉREZ.- Pero yo tengo tareas para resolver y siento que el respaldo primero y último es lo que se define en el directorio.

SEÑOR PRESIDENTE.- No voy a hacer una pregunta pero los señores Senadores saben que trato de moderar el debate y no adelantar opinión. Sin embargo, a veces es difícil no adelantar una opinión cuando se ingresa en un debate, sobre todo, para clarificar por dónde deberíamos seguir en alguna otra instancia de esta discusión y quiénes son los actores que correspondería citar. Creo que es al directorio de ANCAP que debemos citar, sobre todo, para terminar de dilucidar esa discrecionalidad.

Lo que digo es que esto viene de hace tiempo. Hubo una Comisión investigadora sobre el funcionamiento de ANCAP desde el año 2000 al 2005 y, en ella, los directores que fueron citados establecieron que había cuotas fijadas para los directores para disponer en materia de publicidad y donaciones. Eso está dicho textualmente por el diputado Abdala y por otros citados en esa Comisión investigadora. Quizás es un uso que tiene continuidad dentro del ente, pero son preguntas a realizar a los directores de ANCAP.

SEÑOR MIERES.- Voy a tratar de sintetizar algunas cosas. La primera tiene que ver, si yo no entendí mal, con que la Gerencia de Relaciones Institucionales asume que la agencia tiene un monto global y que después de acordado el plan de comunicación, la agencia lo ejecuta entregando las facturas correspondientes pero, reitero, la gerencia no controla los proveedores de la agencia. ¿Esa es la regla general?

SEÑORA PÉREZ.- Lo que pasa que usted mezcla producción con planes.

SEÑOR MIERES.- No mezclo nada, simplemente le estoy preguntando si la agencia elige sus proveedores sin que ANCAP controle la elección de los proveedores.

SEÑORA PÉREZ.- La licitación ampara ese procedimiento.

SEÑOR MIERES.- No me diga lo que dice la ley, sino lo que dice la práctica.

SEÑORA PÉREZ.- En la práctica se trabaja en un continuo esfuerzo por mejorar los costos, disminuirlos, hacerlos más eficientes.

SEÑOR MIERES.- Dígame cuál es la práctica usual.

SEÑORA PÉREZ.- Por ejemplo, si vamos a hacer películas, es decir, todo el material audiovisual que generamos –que es de mi responsabilidad, porque mi tarea es la generación de contenidos– pedimos tres presupuestos. Nosotros trabajamos con un *brief,* generamos la idea, la pasamos para que la desarrollen y en esos casos tengo todos los presupuestos.

SEÑOR MIERES.-La agencia es la que pauta, pero ¿la gerencia controla que esa pauta se ejecute correctamente?

SEÑORA PÉREZ.- Estamos controlándolo permanentemente.

SEÑOR MIERES.- Pero, ¿qué quiere decir eso?

SEÑORA PÉREZ.- Estamos controlándolo permanentemente porque le queremos agregar valor…

(Dialogados).

Déjeme responder, señor Senador, porque capaz que usted tiene una forma de preguntar y yo tengo una de responder.

SEÑOR PRESIDENTE.- Solicito que no dialoguen.

SEÑOR MIERES.- No está contestando a mi pregunta.

SEÑORA PÉREZ.- Cómo no, yo considero que sí estoy contestando lo que usted me está preguntando. La pregunta es ¿controlamos? Sí, pero la responsabilidad última y primera de ver que ese control está hecho lo tiene la agencia de publicidad.

SEÑOR CARÁMBULA.- Realmente, esta Comisión está teniendo la mayor generosidad en cuanto a las preguntas, permitiendo a los participantes pedir exhaustivamente toda la información, pero la invitada ha respondido una y otra vez al mismo tipo de procedimiento que se le ha consultado y su relación con la gerencia, con el directorio, lo que llegaba hasta la gerencia y lo que llegaba hasta el directorio, la participación en cada una de las instancias. Tenemos la mejor buena voluntad, pero cuando esto se reitera una y otra vez procurando establecer, en fin, contradicciones, me parece que lo que importa es lo que nuestra invitada ha aclarado y explicitado en su rol una y otra vez.

SEÑOR MIERES.- Quiero hacer otra pregunta y dejar constancia de que no me respondieron si cuando ANCAP, por ejemplo, contrata una empresa que mide las pautas publicitarias, si efectivamente ve que la pauta coincide con lo que la agencia le dijo que iba a pautar, que creo es lo que se hace en general.

SEÑORA PÉREZ.- Nosotros también lo hacemos.

SEÑOR MIERES.- O sea que ustedes tienen un contrato con una empresa…

SEÑORA PÉREZ.- No, con la empresa no, eso es la agencia.

SEÑOR MIERES.- ¿La agencia es la que controla la pauta?

SEÑORA PÉREZ.- Sí, la agencia es la que controla la pauta.

SEÑOR MIERES.- Esa es una buena respuesta. La agencia controla la pauta, no ANCAP.

(Dialogados).

–Voy a la siguiente pregunta. El gerente Bernengo nos dijo que de la radio de Quebracho habían ido a verlo, en primera instancia, para plantearle la posibilidad de que ANCAP les hiciera una donación a fin de comprar los equipos de transmisión…

SEÑORA PÉREZ.- Yo estaba de licencia en ese momento.

SEÑOR MIERES.- O sea que usted no puede…

(Intervención fuera del micrófono).

SEÑOR CARÁMBULA.- La señora Pérez acaba de responder que estaba de licencia en la primera parte.

SEÑOR MIERES.- Pero no estaba de licencia cuando se produjo el proceso de adjudicación del contrato, porque usted firmó.

SEÑORA PÉREZ.- Firmé y además pedí a mis colaboradores que prepararan el informe, porque cuando tengo una disposición que así me lo indica, todavía soy jefa.

SEÑOR DELGADO.- Obviamente no podemos dar vueltas sobre las mismas preguntas si las respuestas no están. A veces es muy difícil entenderse cuando, en realidad, se contesta lo que se quiere contestar, pero no quiero hacer juicios.

Con respecto a la agencia, vamos a entregar una nota –creo que ya hay una nota del señor Senador Bordaberry– donde pedimos información sobre los años en que aumentó notoriamente la pauta de publicidad de ANCAP –2013 y 2014–, el detalle y el planteamiento. Pedimos oficialmente a ANCAP el detalle del plan de medios de 2013 y 2014.

SEÑORA PÉREZ.- Ya lo mandamos, señor Senador.

SEÑOR DELGADO.- No, todavía no ha llegado. Sé que ustedes lo mandaron al directorio y el señor Bernengo dijo que lo habían enviado inmediatamente que recibieron la solicitud, pero todavía no llegó a la Comisión.

La pregunta –casi una súplica– es la siguiente: ¿cómo podemos acceder a la auditoría de medios para ver si el plan se ejecutó? ¿Por qué? Porque, más allá del procedimiento, si pasó en un medio pequeño, en base a lo que hablamos de la publicidad de ANCAP, mañana puede suceder en un medio mucho más grande. ¿Ustedes pueden acceder a esa información?

SEÑORA PÉREZ.- Si lo pedimos a la agencia, sí.

SEÑOR DELGADO.- ¿Ustedes se lo pueden pedir a la agencia para que nosotros lo reclamemos a ANCAP? Queremos la auditoría sobre la ejecución del plan de medios 2013 y 2014.

SEÑORA PÉREZ.- Como todavía no hice la gestión, le pido que me deje hacerla primero y después se lo confirmo, pero entiendo que es posible.

(Se suspende momentáneamente la toma de la versión taquigráfica).

SEÑOR DELGADO.- Ya que se dijo que ustedes no controlaban la ejecución del plan de medios –sino que lo hacía la agencia–, que tampoco contrataban auditoría de medios, ni tenían los informes de las que contrataba la agencia, sería bueno poder acceder a ellos. ¿Por qué? Por una simple razón: ante todo, para buscar la eficiencia de la ejecución. Tenemos un plan de medios que fue aprobado, una agencia que lo ejecuta y una auditoría que en realidad nos dice si se cumplió o no. A esa información queremos acceder.

SEÑORA PÉREZ.- Nosotros controlamos todo lo que se pueda controlar, pero también es cierto que –lo reitero– tengo recursos técnicos y recursos que vienen de la otra gestión, pero no tienen la misma formación. Con esos recursos tratamos de ser muy proactivos en el control, porque esa es mi responsabilidad.

Cuando ustedes cuestionan el tema de la radio de Quebracho, si fue o no controlado, primero va a recaer sobre mi responsabilidad porque soy la que trabajo en ello. Por eso reitero que todo lo que se puede controlar, lo controlamos.

SEÑOR DELGADO.- No se ponga mochilas en ese aspecto, porque usted fue muy clara diciendo…

SEÑORA PÉREZ.- Yo soy responsable.

SEÑOR DELGADO.- Usted dijo que la agencia de publicidad era a la que le tocaba controlar la ejecución del plan de medios. Lo acaba de decir tajantemente.

(Dialogados).

–La estoy ayudando en el sentido de que pueda acceder a la información que estamos pidiendo, porque me parece vital.

Dice «yo tengo que controlar», pero en definitiva el control es a través de auditorías de medios.

SEÑORA PÉREZ.- El señor Senador Delgado dijo primero que no controlamos y controlamos lo que podemos.

SEÑOR CARDOSO.- ¿La señora Pérez recuerda desde cuándo se realiza la TrotAncap?

SEÑORA PÉREZ.- Creo que desde 2012.

Con respecto a la TrotAncap solo soy responsable por la producción de determinados elementos.

SEÑOR CARDOSO.- Entonces, le parece que fue en 2012.

SEÑORA PÉREZ.- Sí.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Cómo nació la idea?

SEÑORA PÉREZ.- La idea surgió porque dentro de ANCAP se trabaja todo lo que tiene que ver con el personal y con promover en este caso la salud como un derecho. Así empezó a surgir el tema de la TrotAncap. Se generó un grupo que cada vez era más grande. Hay una gran promoción de este tipo de actividad. Para una marca, si lo mira desde el punto de vista técnico, es muy pertinente. De pronto es bueno invertir allí y no en otras cosas. Lo digo desde el punto de vista técnico.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Hubo algún procedimiento competitivo para designar al proveedor?

SEÑORA PÉREZ.- No. Lo que ocurre es que se debe entrar en la fecha de una carrera y no todas las asociaciones nos permiten conseguir una fecha.

Al principio participé en ese comité –siempre estoy en todos lados– y no todas las asociaciones tenían una fecha para responderle a ANCAP en la que ella quería. Siempre se busca la fecha del cumpleaños de ANCAP.

SEÑOR CARDOSO.- Ustedes trabajaron con la Asociación de Atletas del Uruguay.

¿Usted trabajó con ellos?

SEÑORA PÉREZ.- Yo no, porque no es mi área.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Nunca se reunió con ellos?

SEÑORA PÉREZ.- Me reuní al principio, cuando comenzaron a establecerse las primeras definiciones de qué se necesitaba proveer para la carrera, porque había muchos aspectos que tenían que ver con ambulancias, etcétera.

SEÑOR CARSOSO.- ¿Pero usted conoce al señor Edgardo Ramos?

SEÑORA PÉREZ.- Sí, de la Asociación de Atletas del Uruguay.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Lo conoce? ¿Se ha reunido con él?

SEÑORA PÉREZ.- Sí, en esas instancias que le mencioné; en esas reuniones previas.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Con él definían algo?

SEÑORA PÉREZ.- No, había un militar y otros integrantes de la asociación. Es lo que recuerdo de la asociación.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Usted alguna vez evaluó cuál era el costo? ¿Si era un costo parecido?

SEÑORA PÉREZ.- A mí no me corresponde porque, reitero, eso no compete a mi área, no es de mi responsabilidad.

Como eso tiene que ver con los temas de responsabilidad social, el área de responsabilidad social es la que gestiona ese tema, por supuesto dependiendo de la Gerencia de Relaciones Institucionales y Comunidad.

Lo que a mí me compete en la TrotAncap es lo relativo a lo que se ve de instalaciones, carteles, diseño gráfico, idea creativa, *claims*. Todo eso es lo que nosotros hacemos.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Se acuerda de la pauta publicitaria para la inauguración de la desulfurizadora? ¿Usted participó en esa decisión?

SEÑORA PÉREZ.- ¿En la definición de trabajar la idea para que se transformara en un material, en un *spot* publicitario? Sí.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Usted aprobó el monto que se iba a gastar en la publicidad que se hizo para la inauguración de la desulfurizadora?

SEÑORA PÉREZ.- Es el mismo criterio que le dije para los otros puntos.

SEÑOR DELGADO.- Esta vez voy a tratar de ser más claro.

El otro día cuando vino el gerente Bernengo, en base a una de las denuncias que nosotros pusimos como ejemplo de la TrotAncap, dijimos que teníamos datos de que este evento en el 2013 había costado USD 170.000, pero Bernengo nos dijo que no, que había salido más, es decir, esa plata –tres millones y algo de pesos–, más un monto de publicidad de dos millones y algo, más honorarios de la agencia. O sea pauta, honorarios de la agencia…

SEÑORA PÉREZ.- Los honorarios se pagan siempre.

SEÑOR DELGADO.- Sí, no lo estoy cuestionando; estoy describiendo.

A eso se suman más de tres millones de pesos, que se le dieron a la Asociación de Atletas del Uruguay. Quiere decir que el monto total rondaba los $ 8:000.000. Esta cifra correspondía al 2013 porque ese fue el año con respecto al cual hice la pregunta. Obviamente, el monto en los años anteriores, entre el 2011 y el 2013 fueron mucho menores.

SEÑORA PÉREZ.- Reitero que no puedo responder a todo, pero entiendo que el monto fue disminuyendo.

SEÑOR DELGADO.- Según los datos que tengo, fue aumentando.

SEÑORA PÉREZ.- La verdad es que tendríamos que ver los números, pero no los tengo aquí. Además, como no manejo todo lo relativo a la TrotAncap, no puedo responder.

SEÑOR CARDOSO.- Entre setiembre del 2013 y enero del 2014, se gastaron USD 568.000 en radio y televisión para los avisos vinculados a la inauguración de la desulfurizadora. Esto fue lo que se gastó en cuatro meses para publicitar la desulfurizadora. ¿Quién decidió hacer ese gasto?

SEÑORA PÉREZ.- Cuando se ejecutan campañas de publicidad, siempre están asociadas a los eventos industriales. Nosotros, bajo nuestra responsabilidad, manejamos la marca como un activo. Se maneja la parte intrínseca de ese activo que tiene que ver con todo lo que es tangible. En cualquier cuestión de marketing como, por ejemplo, cuando se quiere vender Vascolet, su promoción es la parte intrínseca. En el caso de los hitos industriales, para alguien que maneja este tema, son los hechos tangibles. Lo extrínseco es cuando uno desarrolla una campaña que tiene que ver, por ejemplo, con los valores o cuando uno quiere dar cuenta a la población de un modo de ser de la empresa. Estas campañas siempre están asociadas a esa parte tangible que son los hitos industriales y, en nuestro caso, somos cuidadosos y cuando nos vienen a plantear la posibilidad de presentar una pauta o una propuesta, si no estamos en ejecución de una campaña, les decimos que es mejor no hacerlo.

SEÑOR CARDOSO.- ¿No le parece que USD 560.000 solo para publicitar la planta desulfurizadora es un monto muy importante?

SEÑORA PÉREZ.- No, creo que hay que estudiar los medios, tener en cuenta los *prime times* y los horarios del mediodía o la tarde. Creo que se planificó de una forma muy eficiente y puedo decirlo porque algo entiendo del tema. Reitero que acompaña los hitos industriales y la campaña de valores que no le gustó al señor Senador y que utilizaba a un caminante tiene que ver con la manera de ser de la empresa.

SEÑOR BORDABERRY.- Quisiera saber si la señora Pérez participó de alguna forma en la última campaña política, ya sea como candidata, en una lista, apoyando o militando.

SEÑORA PÉREZ.- Entré a ANCAP gracias a un llamado que se hizo en la facultad de ciencias económicas. Estaba haciendo la carrera de administración y se hizo un concurso-curso por el cual uno asistía a un curso cuyas etapas eran eliminatorias. Quedamos diez personas y de esa forma tuve la oportunidad de entrar. Todos los movimientos dentro de ANCAP se hicieron por reestructuras o porque en el último período fui evaluada desde un punto de vista técnico y psicológico.

SEÑOR BORDABERRY.- No me entendió la pregunta o capaz que me expresé mal.

SEÑORA PÉREZ.- No estuve en ninguna lista.

SEÑOR BORDABERRY.- Simplemente quería saber si había tenido algún tipo de participación política.

SEÑORA PÉREZ.- No.

SEÑOR DELGADO.- La del estribo, señor Presidente.

Queremos plantear otra pregunta que le hicimos al señor Bernengo. Usted conformaba gran parte de las facturas de la agencia de publicidad. Cuando la consultamos acerca de los procedimientos competitivos respondió que, en realidad, era una decisión de la agencia, que ustedes no influían y que, muchas veces, los costos también eran una decisión de la agencia y que ustedes tampoco intervenían en ese tema. Ahora bien, el conformar la factura, ¿era constatar que lo que decía la factura se había cumplido o era también controlar o tener conformidad con el costo del servicio que la agencia prestaba?

SEÑORA PÉREZ.- Creo que ya respondí esa pregunta.

SEÑOR DELGADO.- No, esa pregunta no.

SEÑORA PÉREZ.- Ya se la respondí.

SEÑOR DELGADO.- Pero le estoy preguntando.

Usted responda si quiere.

(Dialogados).

SEÑORA PÉREZ.- Hacemos controles y además le exigimos a la agencia que, en el marco de la licitación, haga los controles definidos por la licitación. Ahora le pueden preguntar a la agencia si controló. Además, actuamos con absoluta responsabilidad.

SEÑOR PRESIDENTE.- Muchas gracias por su comparecencia.

No habiendo más asuntos, se levanta la sesión.

(Son las 19:51).